www.monitor.co.at

4 Apr. 06

monitor

Das Magazin für Informationstechnologie

Business Mobilität Lösungen

HP Compaq nx9420 Business Notebook

Lösungen für mobile Business-Anwendungen stehen im Mittelpunkt dieser Ausgabe sowie der Start der dreiteiligen MONITOR-Serie: „Mobile Business Solutions 2006". Weitere Schwerpunkte sind mobile Security und aktuelle Handy-Trends.

- **Branchen-Monitor:** Transparente Handelsketten
- **ERP:** Haben Sie Ihre ERP-Projektkosten im Griff?
- Marktübersicht: Business-Notebooks

Hier sollte Ihr Name stehen. Fragen Sie uns nach einem Abo. Tel. 01 | 74095-466

ISSN 1021-271X P.B.B ZUL.NR. 02Z031040M – VERLAGSORT WIEN, VERLAGSPOSTAMT 1110 WIEN

you can

Canon

Dank der **FINE** Technologie bringt der PIXMA MP500 (Drucker, Kopierer und Scanner in einem) Millionen winziger Tropfen punktgenau aufs Papier. Ein randloses Foto in herausragender Laborqualität, gedruckt im Standard Modus liegt im Format 10x15cm schon nach 51 Sekunden in Ihrer Hand.
www.canon.at/pixma

PIXMA MP500

Winzige Tropfen.
Großartige Details.

Mobilität ist Trumpf

Wenn Geld und Geschäft immer mobiler werden, müssen die Menschen mitziehen. Die IT bietet daher immer neue Lösungen, um das Geschäft auch unterwegs im Überblick behalten zu können. MONITOR startet in dieser Ausgabe in seiner 20-seitigen „Thema"-Strecke eine dreiteilige Serie, die Ihnen zeigt, was heute im Bereich der mobilen IT bereits möglich ist.

DI Rüdiger Maier, Chefredakteur

MONITOR-Autor und Studienverfasser Dipl.-Ing. Georg Lankmayr (INSET Unternehmensberatung) ist Spezialist in Sachen „Mobilität und IT". Er beleuchtet im ersten Teil der Mobilitäts-Serie (ab S. 18) ausgewählte Erkenntnisse aus seiner neuen Studie „Mobile Business Solutions". Dabei wurden über 700 Business-Anwender aus verschiedensten Branchen befragt.

Die Ergebnisse zeigen, wo das Einsatz- und Marktpotenzial am größten ist und durch welche mobilen Lösungen Unternehmen am stärksten profitieren können. Und Lankmayr hat gleich eine gute Nachricht für „mobile Mitarbeiter": Der Markt bietet heuer erstmals ein Endgerät, das „die Sprache" der öffentlichen Breitbandnetze (UMTS/HSDPA) ebenso spricht wie die alternativer lokaler Übertragungstechnologien (IP-Networks/WLAN). Die schlechte Nachricht ist allerdings, dass der Markt noch immer durch ein ausgeprägtes Defizit an innovativen Gesamtlösungen (beispielsweise Endgerät, Softwarelizenz und Datentarif im Paketpreis) in seiner weiteren Entwicklung gehemmt wird. Der mobile Kunde wird jedenfalls dem Anbieter folgen, der den Branchenkontext sowie die Mobilitäts- und Informationsbedürfnisse relevanter Zielgruppen möglichst genau versteht, daraus ein integriertes Lösungsangebot entwickelt und letztlich messbare Vorteile aufzeigen kann, die eine Investition als sinnvoll erscheinen lassen.

Techniktrends und Sicherheit

Einen Vorgeschmack auf die Zukunft des „Mobile Business" vermittelten auch der 3GSM World Congress in Barcelona sowie die CeBIT in Hannover. MONITOR-Autor Klaus Lorbeer hat die beiden Veranstaltungen besucht und gefunden, dass die Mobilfunkanbieter jedenfalls höhere Up- und Download-Geschwindigkeiten bieten müssen, um mit den Möglichkeiten des Festnetzes mithalten zu können. Ermöglicht wird dies durch die HSPA-Technik (High Speed Packet Access). Gegenwärtig sind ausschließlich HSPA-PC-Karten für Notebooks erhältlich, die entsprechenden Handys sind für das erste Halbjahr 2006 angekündigt. Ob sich HSPA bei den Kunden durchsetzen wird, hängt laut Analysten sicher auch von der Preisgestaltung der Dienste ab (Stichwort: Flatrates). Die Fortschrittsspirale dreht sich aber rasant weiter: Experten diskutieren bereits Nachfolgetechnologien wie 3G LTE (Long Term Evolution), auch als Super 3G bezeichnet. Diese Technik soll Downloadraten von 100 Mbit/s bieten und damit eine echte Alternative zum Festnetz darstellen. Lesen Sie den ganzen Text ab S. 32.

Während Firmennetze heute oft ausreichend geschützt sind, gilt das bei mobilen Systemen nicht. Gehen Notebooks, Smartphones oder USB-Sticks mit Unternehmensdaten unterwegs verloren, kann man nur hoffen, dass sie nicht in die falschen Hände geraten. Martin Odenthal von Pointsec warnt in seinem Text auf S. 26: Für Hacker bildet ein mit Bordmitteln geschütztes Gerät kein ernsthaftes Hindernis.

Transparente Handelsketten

Seit heuer finden Sie im MONITOR regelmäßig die Rubrik „Branchen-Monitor", diesmal beleuchten wir den „Handel" (ab S. 37). In vielen Handelsunternehmen sind B2B-Infrastrukturen aus kleinen Anfängen heraus historisch gewachsen, die das Potenzial einer integrierten Zusammenarbeit nicht ausschöpfen. Spencer Marlow und Michael Leuschner von Sterling Commerce widmen sich in ihrem Fachbeitrag dieser weit verbreiteten Problematik. So können diese Systeme die eigentliche Aufgabe strategischer IT - nämlich Wirtschaftlichkeit und gesundes Wachstum eines Unternehmens zu fördern - nicht leisten. Doch um ein strategisches Transaktionsmanagement zu realisieren, müssen Hersteller und Handel ihre vorhandenen Systeme nicht über Bord werfen. Für eine kurzfristige Effizienzsteigerung und eine langfristig erfolgreiche Integration über Unternehmensgrenzen hinweg gilt es, alle Partner entlang einer Wertschöpfungskette einzubinden. Eine Lösung dafür bietet Multi-Enterprise-Collaboration (MEC) - eine strategische Sichtweise, die über die Unternehmensgrenzen hinausgeht.

ERP-Zufriedenheitsstudie

Die Datensammlung zur heurigen ERP-Zufriedenheitsstudie (ERP-Z) Österreich kommt in ihre heiße Phase, MONITOR ist dabei exklusiver Medienpartner. Wenn Sie ERP-Nutzer sind und bei der Befragung noch nicht teilgenommen haben, dann lesen Sie gleich den Text über die ERP-Projektkosten (ab S. 40) des ERP-Z-Initiators Dr. Eric Scherer, und machen Sie mit bei der Studie, die auch Ihnen nützliche Informationen bringt! Mit der ERP-Z wurden nämlich erstmals umfassende Daten auch zu den Projektkosten gesammelt, die für alle Anwender wichtig und interessant sind!

Einen guten Start in den Frühling und eine aufschlussreiche MONITOR-Lektüre wünscht Ihnen Ihr

Inhalt | April 2006

Wirtschaft

eTel austria AG übernimmt EUnet ... 6
Constantinus Award 2006 ... 8
REBOOT ... 10

Lösungen

Die Globalisierung im Blick ... 14
ÖAMTC steuert Datenfluss über ProCurve Switches ... 16

Thema | Mobile Business

Serie: Mobile Business Solutions 2006 ... 18
Mobiler Datenzugriff mit A1 auf ERP- und PIM-Applikationen ... 22
Mobile Outlook mit Push-E-Mail ... 24
Mobiler Datenaustausch in Echtzeit ... 25
Keine Sonderrolle für USB-Sticks ... 26
Geschäftsprozesse werden mobil ... 27
Rationalisierung durch mobile Kommissionierung ... 28
Cockpit für mobile Anwendungen ... 30
Voice over WLAN ... 31
Techniktrends: Modern und mobil ... 32
Marktübersicht: Business Notebooks ... 34
Test: Schwerer Stromspender für alle ... 36

Branchen-Monitor: Handel

Transparente Handelsketten ... 37
Kundenzufriedenheit über Web-Performance optimieren ... 39

Strategien

Haben Sie Ihre ERP-Projektkosten im Griff? ... 40
Einheitliche Beschaffungsstrukturen dank E-Procurement ... 43
Auszeichnung im E-Government ... 44
SOA im Komplettpaket ... 45

Netz & Telekom

ZTE drängt ins europäische Netzwerkbusiness ... 46
Hilfreiche Werkzeuge für Glasfaser ... 47
Datensafe ... 48
Security-Kolumne: Vorsicht, Keyghost! ... 49
IT-Security als neues Studienangebot ... 50

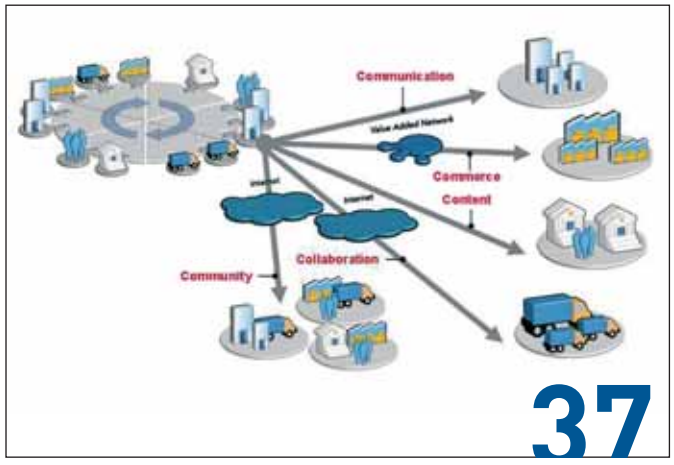
Hard & Software

Fujitsu-Siemens: Bestes Jahresergebnis ... 51
In Hannover nichts Neues? ... 52
Neue Beamer mit LCOS-Technologie ... 53

Aus der Redaktion

Editorial ... 3
Inserentenverzeichnis ... 56
Impressum ... 56

Lösungen für mobile Anwendungen



Handels IT: Von Silo-Systemen zu EAI

MOBILE LÖSUNGEN, DIE GENAU ZU **IHNEN** PASSEN.

Befreien Sie sich von allen Kabeln. Genießen Sie die neue Freiheit und Leichtigkeit des MAXDATA PRO 600 IW Select mit Intel® Centrino® Duo Mobiltechnologie. Kompromisslos schnelles Arbeiten mit mehreren Programmen gleichzeitig ermöglicht der Doppelkern-Prozessor mit Hilfe eines zwei MByte großen Cache, den die eng miteinander verbundenen Kerne je nach Auslastung nutzen. MAXDATA Notebooks sind exakt auf Ihre Anforderungen zugeschnitten, denn sie werden ganz individuell nach unserem Built-to-Order-Prinzip mit modernsten Komponenten ausgestattet. Setzen Sie in Sachen Mobilität auf IT – Individual Technology von MAXDATA.

MAXDATA NB PRO 600 IW Select
Art. Nr. 21 22 73

€ 1.499,–*

MAXDATA
PRO 600 IW Select

Mobilität in neuer Dimension

- Intel® Centrino® Duo Mobiltechnologie mit Intel® Core™ Duo Prozessor T2500 (2.00 GHz, 667 MHz FSB, 2 MB L2 Cache), Intel® PRO/Wireless 3945ABG und Intel® 945 GM Express Chipsatz
- Microsoft® Windows® XP Professional
- 14.1 Zoll TFT WXGA (1280 x 800)
- 512 MB DDR SDRAM
- 80.0 GB Festplatte S-ATA (5.400 U/min)
- Intel® Media Accelerator 950 Grafik, bis 128 MB
- High Definition Audio System
- DVD +/- RW Laufwerk Dual Layer
- intern 56 k Modem/V.92
- LAN 10/100/1000 MBit/s onboard
- 3 x USB 2.0, 1 x Express Card Typ 54, 1 x LAN, 1 x Modem, 1 x IEEE 1394 (Fire Wire), 1 x VGA/DVI extern, 1 x Line-Out, 1 x Mic-In, S-Video out, 1 x Kensington Lock Vorbereitung, 1 x Port-Replikator-Anschluss, Cardreader, Bluetooth
- 336 x 26,5-34 x 236 mm
- **Highlight: ca. 2,3 kg**
- Norton AntiVirus, Nero Express 6.3, Power DVD Player
- 36 Monate Garantie mit 12 Monaten Pick-up & Return-Service in 72 Stunden

Nutzen Sie die Kompetenz unserer Notebook Point Partner für den optimalen Einsatz individueller Technologie von MAXDATA. Den Fachhändler in Ihrer Nähe erfahren Sie unter www.maxdata.at/notebookpoint oder rufen Sie uns an: 01/27789-0.

MAXDATA ist ein international eingetragenes Warenzeichen. Celeron, Celeron Logo, Celeron Inside, Centrino, Centrino Logo, Core Inside, Intel, Intel Logo, Intel Core, Intel Inside, Intel Inside Logo, Intel SpeedStep, Intel Viiv, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Logo, Pentium Inside, Xeon und Xeon Inside sind Marken der Intel Corporation oder ihrer Tochtergesellschaften in den USA oder anderen Ländern. Das Microsoft Logo ist ein eingetragenes Warenzeichen der Microsoft Corporation. Alle übrigen Markennamen können eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Hersteller sein und sollen als solche betrachtet werden.

MAXDATA
INDIVIDUALTECHNOLOGY

* Unverbindliche Preisempfehlung in EUR inkl. MwSt.

eTel Austria AG übernimmt EUnet

EUnet hat abermals den Eigentümer gewechselt - aber die Marke bleibt bestehen.

Dominik Troger

Das wechselhafte Schicksal von Österreichs erstem kommerziellen Internet Service Provider hat eine neue Facette bekommen: EUnet wurde von eTel Austria AG übernommen. eTel nützt den Kauf (Kaufpreis rund 30 Mio. Euro), um sich mit einer renommierten Geschäftskundenbasis unter Österreichs Top-500-Unternehmen und viel Know-how aufzurüsten. Zugleich soll der nach der Fusion erzielbare Jahresumsatz von etwa 100 Mio. Euro eTel eine dauerhafte Marktgröße verleihen.

„Die Marke EUnet ist wie eTel für hochwertige B2B-Services bekannt und passt daher perfekt in das Gesamtbild unserer nachhaltigen Unternehmens- und Wachstumsstrategie. EUnet ist ein strategischer Baustein im Ausbau unseres Daten- und Internetumsatzes", erläutert dazu Dr. Achim Kaspar, Vorstand der eTel Austria AG und EUnet-Geschäftsführer. Kaspar verspricht eine „substantielle Zusammenführung" der beiden Unternehmen, wobei zuerst einmal technische Synergien genützt werden sollen. An einen radikalen, kurzfristigen Mitarbeiterabbau sei nicht gedacht.

„Substantielle Zusammenführung beider Unternehmen": Dr. **Achim Kaspar,** Vorstand der eTel Austria AG und EUnet-Geschäftsführer

Die Marke EUnet wird als „EUnet - Member of eTel Group" unter dem Dach der eTel Group weitergeführt. „Der Name hat eine positive Kraft", meint Kaspar „und vermittelt den Kunden gegenüber Loyalität."

Für Kunden, die Fragen zum Eigentümerwechsel haben, hat eTel Austria AG eine eigene kostenlose Hotline eingerichtet: 0800 1011 11

T-Mobile: Erfolgreiches Jahr 2005

T-Mobile Austria weist für das abgelaufene Geschäftsjahr 2005 eine erfolgreiche Bilanz vor.

Mit einem Kundenzuwachs von 2,4% konnte der Teilnehmerstand auf knapp 2,1 Millionen Kunden erhöht werden. Der Prozentsatz der Vertragskunden kletterte von 48% auf 50%. Der Zuwachs im Bereich Business betrug über 35.000 neue Kunden. Damit konnte, so Dr. Georg Pölzl, Vorsitzender der Geschäftsführung von T-Mobile Austria, eine deutliche Verbesserung der Kundenstruktur erreicht werden.

Der Umsatz im Kerngeschäft konnte im vergangenen Jahr auf 885 Mio. Euro gesteigert werden. Mit dem umfassenden Restrukturierungsprogramm „Save for growth", das im vergangenen Jahr umgesetzt wurde, konnten 70 Mio. Euro Einsparungen erzielt werden. Insgesamt wurden 90 Mio. Euro investiert. Diese Investitionen kamen den Kunden in Form von günstigen Tarifen, SMS-Bundles und höheren Hardware-Subventionen zu Gute.

„Wir haben uns in dem in Österreich stattfindenden Verdrängungswettbewerb sehr gut geschlagen." - Dr. **Georg Pölzl**, Vorsitzender der Geschäftsführung von T-Mobile Austria.

Obwohl die Investitionen um 20 Mio. Euro höher als die erzielten Einsparungen war, konnte das EBIT auf 16,6 Mio. Euro leicht erhöht werden. Das EBITDA liegt dementsprechend bei 225 Mio. Euro. „Das gute Jahresergebnis zeigt, dass wir mit dem Fokus auf Ausbau und Verbesserung der Kundenstruktur die Weichen für die Zukunft richtig gestellt haben", erklärt Pölzl.

Karriere

Dr. **Andreas Muther**, 37, übernimmt die Leitung der neu gegründeten Business Unit Mittelstand bei SAP Österreich. Muther ist seit 1998 bei SAP. Zuletzt leitete er bei SAP Österreich die Business Unit Large & Medium Accounts. SAP möchte im Bereich der KMUs eine noch größere Marktabdeckung erreichen und den Software-Umsatz bei mittelständischen Unternehmen ankurbeln.

Klaus Schmid, 37, übernimmt bei Softlab Österreich die Position des Geschäftsführers als Nachfolger von Interimsgeschäftsführer Burkhard Vogel. In den letzten zwei Jahren war Klaus Schmid als Technik-Bereichsleiter und technischer Geschäftsführer bei der Kapsch CarrierCom AG tätig, davor als Geschäftsführer der Materna Niederlassung Österreich.

Mag. **Michael Fried**, 40, wurde zum CCO (Chief Commercial Officer) der ONE GmbH bestellt. Der Betriebswirt übernimmt die Leitung der Bereiche Marketing, Sales & Customer Care. Fried war zuletzt CEO von Czech On Line, eines Tochterunternehmens der Telekom Austria in Tschechien.

Mag. **Herbert Brauneis** übernimmt bei Prolytic, Lösungsspezialist im Demandmanagement, die Position des Marketing- und Vertriebsleiters. Zuvor war Brauneis bei IDS Scheer Austria für das Marketing zuständig. Brauneis hat langjährige Erfahrungen in den Bereichen ERP (z. B.: SAP) und bei CRM Lösungen und hat diese früher bei Plaut Austria erfolgreich am Markt platziert.

Martin Pulletz, 39, verstärkt ab sofort das Team des Display-Spezialisten Monitors and More und wird als Konsulent im Retail-Bereich tätig sein. Pulletz ist bereits seit 16 Jahren im IT-Bereich tätig, elf Jahre davon als Geschäftsführer. Sein Hauptaufgabengebiet sieht der IT-Fachmann vor allem darin, die partnerschaftlichen Beziehungen zum Retail- und Fachhandelsmarkt zu erweitern.

VERBLÜFFEND

Unvergleichliche Farbqualität mit garantierter Kostenkontrolle: Die Solid Ink-Technologie von Xerox wird die DNA Ihres Unternehmens verändern.

Xerox Colour. Farbe macht Sinn.

Wenn auch Ihr Unternehmen ein wenig Farbe gebrauchen kann, sollten Sie sich für die neuen Solid Ink-Farbdrucker Xerox Phaser 8500 und 8550 entscheiden. Sie liefern Farbdrucke in höchster Qualität bei einer Geschwindigkeit von bis zu 30 Seiten pro Minute. Benötigen Sie eher ein Multifunktionsgerät, bietet sich das Xerox WorkCentre® C2424 an. Es kopiert, druckt und scannt bis zu 24 Seiten pro Minute. Und bei günstigen Preisen ist die Farbe nicht der einzige Faktor, der überzeugt. Mit der Xerox PagePack-Option haben Sie auch Ihre Kosten im Griff, denn dieser Festpreis-Servicevertrag deckt Ihren gesamten Service- und Verbrauchsmaterialienbedarf** ab. Bei so vielen Vorteilen wird sofort klar, dass die Xerox Solid Ink-Technologie für eine ganz neue Generation von Farbgeräten für den Bürobedarf steht. Machen Sie die Probe aufs Exempel und lassen Sie sich zeigen, welche verblüffenden Veränderungen die Solid Ink-Technologie von Xerox in Ihrem Unternehmen herbeiführen kann. Um die Adresse Ihres Fachhändlers zu erfahren, eine Vorführung zu arrangieren oder Info-Material anzufordern, besuchen Sie unsere Website oder rufen Sie uns unter nachstehender Nummer an.

Ab € 799,-*

xerox.com/verblueffend

081 0101 866

INNOVATE 06 MAK, Wien, 25.-26. April

XEROX®

Technology | Document Management | Consulting Services

*Bezieht sich auf eine Phaser 8500 AN-Konfiguration. Empfohlener Richtpreis ab € 799,- (zzgl. Mehrwertsteuer). **Ohne Papier. Der Xerox PagePack-Vertrag muss mit dem Händler vereinbart werden.

© 2006 XEROX CORPORATION. Alle Rechte vorbehalten. XEROX®, Phaser®, WorkCentre® und 'Xerox Colour. Farbe macht Sinn.' sind Warenzeichen der XEROX CORPORATION.

Constantinus Award 2006

Der Berater- und IT-Preis bezieht in diesem Jahr die Bundesländer mit ein. Die Verleihung wird am 19. Juni 2006 in Graz stattfinden.

Immer mehr Unternehmen setzen auf externes Beratungs-Know-how, um im täglichen Geschäft erfolgreich zu sein. Der Wettbewerb steigt - Qualität wird zum entscheidenden Erfolgsfaktor für die heimischen Beratungs- und IT-Unternehmen. „Die wissensbasierten Dienstleister wachsen jährlich zwei- bis drei Mal stärker als die Gesamtwirtschaft und sind mit 120.000 Beschäftigten ein wesentlicher Faktor der heimischen Wirtschaft", erläutert WKÖ-Vizepräsident Dr. Hansjörg Schelling. Derzeit zählt die Branche in Österreich mehr als 40.000 Betriebe, zwei Drittel davon sind IT-Dienstleister.

„Wir wollen mit diesem Qualitätsgütesiegel die wichtigste Zukunftsbranche im Land stärken und der Öffentlichkeit zeigen, wie leistungsfähig dieser Sektor ist." Dr. **Hansjörg Schelling**, WKÖ-Vizepräsident und Präsident des Constantinus 2006.

Um die Qualität der Beratungs- und IT-Leistungen aufzuzeigen und darüber hinaus nachhaltig zu fördern, hat der Fachverband UBIT (Unternehmensberatung und Informationstechnologie) in der Wirtschaftskammer Österreich vor vier Jahren den Constantinus Award ins Leben gerufen: Österreichs großen IT- und Berater-Preis. Der Award wird jährlich vom Constantinus Club vergeben.

Der Constantinus Award 2006 bringt zahlreiche Änderungen mit sich. So werden alle Einreicher im Rahmen von regionalen Veranstaltungen in den Bundesländern vorgestellt. „Am 19. Juni 2006, dem World Consultants Day, wird dann der Constantinus Award 2006 gemeinsam mit dem neu geschaffenen Constantinus International Award im Rahmen einer Gala in Graz verliehen", so Schelling. Beim Constantinus International wird die Zusammenarbeit in grenzüberschreitenden IT- und Beratungsprojekten für einen gemeinsamen Kunden honoriert.

Im Rahmen der Grazer Gala werden auch die Landessieger, der beste Jungunternehmer sowie die Gewinner des neu geschaffenen Publikumspreises vorgestellt. Alle Teilnehmer, die beim Constantinus Award 2006 nominiert werden bzw. gewinnen, sind gleichzeitig Teilnehmer am Staatspreis für wissensbasierte Dienstleistungen, Kategorie Unternehmensberatung und Informationstechnologie.

Alle Informationen zum Constantinus Award 2006 im Internet unter www.constantinus.net abrufbar.

Meldungen

Die C.I.S. Cross Industrie Software AG (**KTW Group**), Hersteller der Unternehmenssoftware Semiramis, heißt ab sofort Semiramis Software AG. Adresse und Sitz des Unternehmens in Hannover bleiben unverändert. Auch die in Kirchbichl/Tirol ansässige C.I.S. Cross Industrie Software GmbH (KTW Group), die Muttergesellschaft der Semiramis Software AG, wurde umbenannt und heißt nun Semiramis Software GmbH.
www.ktw.com

SAS Austria, die österreichische Tochter des Business Intelligence-Software-Anbieters SAS, konnte auch im Geschäftsjahr 2005 wieder ein Umsatzplus erwirtschaften. Mit einem Zuwachs von 27,8% wurde das Rekordergebnis von 2004 (+12,3%) sogar noch übertroffen. SAS Austria blickt damit auf das beste Geschäftsjahr seit der Eröffnung der Niederlassung am Standort Wien im Jahr 1994 zurück. Zugleich hat die Österreich-Tochter auch das Ergebnis des Mutterkonzerns SAS übertroffen. Dieser konnte im 30. Jahr seines Bestehens seinen Umsatz ebenfalls nochmals um 10% auf 1,68 Mrd. Dollar steigern.
www.sas.com

The Carlyle Group übernimmt Mehrheit an **UC4 Software**: Die global tätige Private-Equity-Gesellschaft The Carlyle Group hat die mehrheitliche Übernahme von UC4 Software in Wolfsgraben bei Wien bekannt gegeben.

Der bisherige Mehrheitseigentümer und UC4-Gründer Franz Beranek bleibt Geschäftsführer.

Die bis dato beteiligten Finanzinvestoren PONTIS Venture Partners und Capexit realisieren dabei ihren Exit. Es wird erwartet, dass die Transaktion in den nächsten Wochen von den Bundeskartellbehörden genehmigt wird. www.uc4.at

„Carlyle bietet UC4 Software die Chance, seine internationalen Vertriebskanäle wesentlich auszubauen und zu beschleunigen." - UC4-Gründer **Franz Beranek**

Identity Driven Manager
Hier kommt der intelligente
Switch
vom Geräte- zum
Benutzer-Management
Ein sicheres, verlässliches Hoch-Leistungsnetzwerk ist so intelligent, dass es exakt feststellen kann, wer seine Benutzer sind—wann oder wo auch immer sie sich anmelden. Es definiert die richtigen Sicherheits—und Leistungseinstellungen und sorgt so für einen adäquaten Zugriff und eine höhere Netzwerkperformance. Erst die revolutionäre Technologie des Identity Driven Manager ermöglicht diesen fundamentalen Wandel im Bereich des Netzwerk-Management—denn sie wurde eigens entwickelt, um die branchenführende ProCurve Adaptive EDGE Architektur zu optimieren. Kurzum: Der Identity Driven Manager macht Netzwerke sicherer und vereinfacht Ihr Benutzer-basierendes Netzwerkmanagement.
Überzeugen Sie sich jetzt selbst, wie ProCurve Identity Driven Manager Ihr Netzwerk optimieren kann: www.hp.com/at/procurve21
© 2006 Hewlett-Packard Development Company, L.P
ProCurve Networking
HP Innovation

Leichter Umsatzanstieg

BEKO Engineering & Informatik AG erzielte im Geschäftsjahr 2005 einen leichten Umsatzanstieg um 0,5%.

Dominik Troger

Dabei wurde ein Umsatz von 46,9 Mio. Euro (Jahr 2004 46,7 Mio. Euro) und ein Ergebnis vor Steuern (EGT) von 2,7 Mio. Euro (2004 2,9 Mio. Euro) erreicht. Vor allem das Geschäftsfeld Engineering hat sich 2005 sehr positiv entwickelt, während der Informatikbereich eher von Stagnation gekennzeichnet war. Erst ab dem zweiten Halbjahr 2005 habe es auch hier einen deutlichen Aufwärtstrend gegeben, so Vorstandssprecher Ing. Friedrich Hiermayer und Finanzvorstand Peter Fritsch bei der Präsentation der Bilanzzahlen. Für 2006 wird ein Umsatz von 49 bis 50 Mio. Euro angepeilt. Eine zunehmende Regionalisierung des Angebotes - wie eine neue Geschäftsstelle in Klagenfurt - soll bei der Erreichung dieses Zieles

Expansion durch Ausbau der Österreich-Standorte und Akquisitionen: Ing. **Friedrich Hiermayer** Sprecher des Vorstandes BEKO Engineering & Informatik AG (l.) und Finanzvorstand **Peter Fritsch**

ebenso helfen wie etwaige Akquisitionen. Einen Schwerpunkt möchte man auf Product-Lifecycle-Management (PLM) setzen, als Brücke zwischen Konstruktionsdaten, produktionstechnischen Aspekten und Vertriebsinformationen. Beim PLM-Support wird die Marktführerschaft in Österreich angepeilt.

Frauenförderung bei Xerox

Xerox unter die „Top 30 Companies for Executive Women" gereiht.

Aktuelle Studien zeigen, dass trotz zahlreicher Initiativen und dem seit 1911 gefeierten Frauentag die heimische Wirtschaft fest in Männerhand ist. Die klassischen Rollenbilder dominieren, das Top-Management ist von Männern bestimmt und auch das Gehaltsschema fällt unverändert zu ihren Gunsten aus. Dennoch beweisen Unternehmen, dass erfolgreiche Frauenkarrieren möglich sind.

„Xerox Austria sieht Frauenförderung als eine Haltung im Unternehmen, die die entsprechenden Bedingungen schafft", so Xerox Austria Human Ressources Direktorin Mag. Marion Maurer. Das Unternehmen übernimmt auf diesem Gebiet eine Vorreiterrolle: Hier - in der oft als Männer-Domäne bezeichneten IT-Branche - sind Frauen am Vormarsch, agieren erfolgreich auf Führungsebene (43%) und sind stark in allen

Sandra Kolleth (Marketing & Channels Director), **Marion Maurer** (Human Ressources und **Kirstine Hoegenhaven** (Director Production) sind Mitglieder der siebenköpfigen Geschäftsleitung und wesentlich am Wachstum von Xerox Austria beteiligt. (v.l.n.r.)

Unternehmensbereichen (45% im mittleren Management) vertreten. In den USA wurde dieses Engagement soeben mit einer Platzierung unter den „Top 30 Companies for Executive Women" der National Association for Female Executives belohnt. Nachholbedarf sieht das Unternehmen nur im Vertrieb. Hier sind Frauen gefragter denn je, der „Nachwuchs" fehlt aber oft.

REBOOT

Das große Phänomen auf der heurigen CeBIT war die Überpräsenz asiatischer und hier insbesondere chinesischer Firmen.

Conrad Gruber

Beim Durchschreiten der Halle 12 kam man sich mitunter vor wie auf einem Elektronikbazar in Shenzhen: Der Riesenstand des neuen Netzwerk-Anbieters ZTE war wirklich nicht zu übersehen, daneben gab es ganze Zeilen kleinerer Stände mit Firmen wie zum Beispiel Beijing Huaqi Information, Yulong Computer, Anhui Tianxing Optical Fiber, Xiamen Xinglian Electronics oder Liaoyuan Jiuzhou Cybertech, Namen, die man sich in Zukunft wahrscheinlich merken wird müssen.

Was aber auch auffiel, war die gewisse Schamlosigkeit, mit der die Chinesen ihre Anleihen an der westlichen Technologie zur Schau stellten.

Einer der Anbieter, der Name ging schnell wieder verloren, zeigte ziemlich gute Kopien von Apples iPod, andere wieder recht gefällige, sicher nicht selbst entwickelte Skype-Telefone, andere wiederum hatten einen ganz guten Geschmack bei ihren No-Name-Handys, die den Markengeräten zumindest äußerlich kaum nachstanden.

Was schließt man also daraus? Die Chinesen drängen mit Nachdruck ins europäische IT- und Telekom-Business, und unsere momentane Geiz-ist-Geil-Mode unterstützt sie dabei.

Denn soviel auch über die Arbeitsplatzvernichtung durch billige Klon-Ware aus China die Rede ist, dieser Wertverluste wird wenigstens durch die Möglichkeit für die europäischen Konsumenten, weniger Geld für elektronische Konsumgüter auszugeben, zum Teil wieder wettgemacht.

Es ist halt ein komplexes Phänomen, diese Globalisierung.

Und China wird noch lange nicht der Atem ausgehen. Vielleicht wird den Chinesen irgendwann beim Know-how-Diebstahl auf die Finger geklopft werden, aber so lange es Abermillionen an leistungswilligen, billigen Arbeitskräften dort gibt, wird Europa nichts zu lachen haben.

Das wird die gesamte IT-Branche nach und nach schmerzhaft zu spüren bekommen. Die Frage ist nur, wann es ihr in der ganzen Tragweite bewusst wird und welche Gegenstrategien dann überhaupt noch möglich sind.

Wie bewältigt man 7 Millionen Transaktionen am Tag?
Mit Microsoft SQL Server 2005!

Xerox Global Services hält Millionen von Geräten für seine Kunden am Laufen. Mit dem neuen SQL Server 2005 64-bit System, das auf Windows Server 2003 läuft und 99.999% uptime liefert. Wie, erfahren Sie unter **microsoft.com/bigdata**

© 2005 Microsoft Corporation. All rights reserved. Microsoft, the Windows logo, Windows Server, Windows Server System, and "Your potential. Our passion." are either trademarks or registered trademarks of Microsoft Corporation in the United States and/or other countries. XEROX® is a trademark of XEROX CORPORATION.

iSCSI, SAN, VMware, ITIL: Hören Sie Praxisbeispiele aus Unternehmen wie Magna Steyr, ÖBB und Egger zu den wichtigsten Technologie- und Management-Trends

LB-systems

conex conference & exhibition
www.conex.co.at

Forum Hochverfügbarkeit & IT-Infrastruktur 2006
9. / 10. Mai 2006, Wien

Partner
TELE KOM AUS TRIA
transtec THE EUROPEAN IT FACTORY

- Hochverfügbarkeit in konsolidierten IT-Umgebungen
- Virtualisierung, SAN & iSCSI - aktuelle Storage-Technologie in der Praxis
- Aus der Praxis: So machen Sie Ihre IT-Infrastruktur zu einem effektiven Wettbewerbsvorteil

Ansprechpartner: Inhaltliche Beteiligung: michael.ghezzo@conex.co.at, Ausstellung/Partnerschaft: laketic@conex.co.at

iSCSI & SAN erfolgreich monitoren - Speichertrends auf dem CONEX Forum Hochverfügbarkeit

Am 9. und 10. Mai 2006 findet das CONEX Forum IT-Infrastruktur und Hochverfügbarkeit statt. Gerald Zögl von LB-Systems nimmt im Vorfeld der Veranstaltung zu den wichtigsten Speichertrends 2006 Stellung.

Michael Ghezzo: **Welchen Nutzen bringt iSCSI, eine der wichtigsten Zukunftstechnologien im Storageumfeld, für Unternehmen?**
Gerald Zögl: iSCSI ist heute dort, wo viele Experten diese Technologie bereits für 2003 erwartet hatten. Durch die Entwicklung eigener Host Bus Adapter (HBA) mit integrierter Transport Offload Engine (TOE) erfüllt iSCSI nun die Erwartungen punkto Performance und Sicherheit. Es ermöglicht gegenüber Fibrechannel eine deutliche Kostensenkung im Bereich der Connectivity. Systeme, welche die Möglichkeit haben, einen echten Storage Pool für unterschiedliche Anforderungen zur Verfügung zu stellen und dabei verschiedene Technologien nutzen, können mit der Hilfe von iSCSI Storage Managment bedeutend kostengünstiger und damit auch effizienter machen.
Michael Ghezzo: **Glauben Sie, dass die Speicherressourcen in den meisten Unternehmen effizient genutzt werden?**
Gerald Zögl: Aus unserer Sicht ist diese Frage mit Nein zu beantworten. Oft sind Systeme im Einsatz, welche nur zu einem Bruchteil ausgelastet sind. Unzureichende Beratung beziehungsweise ein Mangel an Erfahrung führt zu überhöhten Ausgaben durch Ankauf von überdimensionierten Systemen. Kaum eine Installation verfügt über ein wirklich aussagekräftiges SAN-Monitoring - das führt dazu, dass die Performance nicht wirklich aufgeteilt beziehungsweise kontrolliert werden kann.
Michael Ghezzo: **Welche Möglichkeiten gibt es für Administratoren, die Vorgänge im Speichernetzwerk transparent zu machen?**
Gerald Zögl: Wenn heute Speichersystem ausfallen, so gibt es dafür zwei Hauptgründe: durch menschliches Versagen - primär durch Konfigurationsfehler bzw. unzureichender Konfiguration oder durch Fehler im Zuge von Wartungsarbeiten sowie durch Hardware-Defekte. In beiden Fällen gibt es Vorzeichen, die einen Ausfall ankündigen. Bisher wurde ein Speichernetzwerk meist als Blackbox angesehen: „Don´t touch it - don´t even think about it." Aber neue Tools machen Transparenz im Speichernetzwerk auf einfache Art und Weise möglich - zentral für Fibre Channel wie auch für iSCSI. Erste Installationen zeigen, dass die Admins nun über ihr Speichersystem besser Bescheid wissen als jene die das System verkauft bzw. installiert haben.
Information per E-Mail zu aktuellen CONEX Foren: strassl@conex.co.at

Gerald Zögl ist Geschäftsführer von LB-Systems und Referent auf dem CONEX Event „Forum IT-Infrastruktur und Hochverfügbarkeit 2006", das anhand zahlreicher erfolgreicher Beispiele wie ÖBB, Egger oder Magna Steyr die aktuellen Trends im Speicher- und Systemmanagement aufzeigt. Details unter www.conex.co.at

JUNG v. MATT/Donau
ONE BUSINESS
HOTLINE
0800 699 999
TERMINE UND E-MAILS FAST ÜBERALL LESEN:
MOBILE OUTLOOK.
MIT PUSH E-MAIL
Wo immer Sie gerade sind: Mit MOBILE OUTLOOK und den Windows Mobile Endgeräten haben Sie Ihr Büro immer mit dabei und können automatisch E-Mails empfangen, Kontakte abrufen und Ihren Kalender bearbeiten. Und das schon ab € 9,83 im Monat. Mehr auf www.one.at/mobileoutlook
GUTE GESCHÄFTE BRAUCHEN GUTE VERBINDUNGEN.
eunet
Microsoft

Die Globalisierung im Blick

Das mittelständische Unternehmen Silhouette International Schmied AG mit Sitz im österreichischen Linz hatte mit den gleichen Problemen zu kämpfen, vor denen eine Vielzahl von Firmen heute steht.

Die Globalisierung fordert von den Unternehmen nicht nur neue und effizientere Prozesse, sondern auch schnellere Reaktionszeiten und zeitgerechte Lieferungen. Das kann man nur durch moderne und leistungsfähige Technologien der IT erreichen. Dies hat auch Silhouette erkannt, die sich durch ihre außergewöhnlichen und exklusiven Brillen einen anerkannten Namen im internationalen Markt erarbeitet hat.

Um diese Prozesse auf Basis einer weltweiten Vernetzung zu realisieren, wurde vor allem in den sensiblen Bereichen auf hohe Sicherheit und Schutz sensibler Daten gelegt. Auch mussten verschiedene Sicherheitsstufen beachtet und eine hohe Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit gewährleistet werden. Dazu kommt noch der Aspekt der zentralen Verwaltbarkeit und des ressourcen sparenden Managements.

Die richtige Wahl

Nach intensiver Recherche am Markt und der Analyse einer Reihe von Lösungen und Anbietern entschied sich Silhouette sehr schnell für die Lösungen von Check Point. Kein anderer Hersteller konnte die Anforderungen so umfassend abdecken und durch seine zertifizierten Partner eine schnelle und zuverlässige Integration und Wartung sicherstellen.

Die Rahmenbedingungen für das Projekt waren von den Verantwortlichen von Silhouette schon ausgearbeitet, sodass mit der Realisierung schnell begonnen werden konnte. Wesentliche Anforderung an die Lösung war ein sicherer und schneller Zugriff auf die Unternehmens-Infrastruktur sowohl der weltweit verteilten Außenstellen sowie aller internationalen Partner und Händler.

Hierzu werden entsprechende Profile erstellt, die Richtlinien und Zugangsparameter definieren und damit die notwendigen Daten freigeben. Da die Vielzahl von Informationen von Umsatzergebnissen, Personaldaten, Entwicklungsunterlagen über Datenblätter für Brillen, Montageanleitungen für Gläser, unterschiedliche Sicherheitsstufen benötigen, ist eine ausgeklügelt Strategie und Technologie notwendig, die keine Übergriffe zwischen den Teilnehmern und von außen erlaubt. Besonders sensibel ist der Bereich, in dem direkt auf die Warenwirtschaft und Buchhaltung zugegriffen wird. Die Daten und Eingaben der Vertriebspartner werden zur schnellen Abwicklung direkt mit dem ERP-System synchronisiert. Dieser Datenfluss musste extrem sicher sein und von den anderen Kommunikationspfaden getrennt werden.

Um einer wesentlichen Anforderung von

Titan Minimal Art Sonnenbrille 8562 Model auf dem Laufsteg während der Louis Verdad Spring 2006 Show in den Smashbox (Copyright by Silhouette International Schmied AG)

Das Projekt

Projektanforderungen

- Schneller und gezielter Zugriff auf Information durch Kunden und Partner
- Sicherer Zugriff auf alle Daten für Reisende und Teleworker weltweit
- Einfaches zentrales Management der Security Policies aller Niederlassungen

Eingesetzte Check Point-Komponenten

- Smart Center (als zentrale Management-Konsole)
- Firewall-1 mit Application Intelligence
- VPN-1
- Smart Directory D User Authority
- Secure Client
- Cluster XL D Floodgate

Highlights der Check Point-Lösung

- Wettbewerbsvorteil durch schnelle und zuverlässige Kommunikation

Durch die hohe Sicherheit und das zentrale Management der Check-Point-Lösung ist sowohl die Kommunikation zwischen Unternehmen, Kunden und Mitarbeiter gewährleistet als auch die Bereitstellung aller Informationen.

Gleichzeitig wird jedoch auch die strukturelle Trennung der Daten und ein profilbezogener Zugriff realisiert.

- Maximale Sicherheit für mobile Anwender und die Zentrale

Durch Verwendung des Check Point SecureClients mit RSA Secure Token können die mobilen Mitarbeiter über unterschiedliche Medien auf das Unternehmensnetz zugreifen.

Berechtigte Personen können über eine verschlüsselte VPN-Verbindung direkt auf die internen Daten zugreifen.

- Zentrales Management der unternehmensweiten Sicherheitspolitik

Durch das zentrale Management des Smart Centers ist die Konfiguration und die Verwaltung aller eingebundenen Komponenten einfach und ressourcensparend. Änderungen und Erweiterungen werden zentral gesteuert und einheitlich an die angebundenen Bereiche ausgeliefert.

- Niedrige Betriebskosten

Der Betrieb und die Wartung des Systems sind auf Grund des zentralen Managements kostengünstig und personalschonend zu realisieren. Alle Aufgaben können von der Zentrale aus gesteuert werden, so dass in den Außenstellen keine Spezialisten verfügbar sein müssen.

Silhouette nachzukommen, die eine zentrale und einheitliche Managementstruktur verlangte, werden alle eingesetzten Check Point-Produkte über das „Smart Center" konfiguriert und administriert.

Basis der Installation bildet die Firewall-1 mit integrierter Application Intelligence Technologie, die den Datenstrom permanent überwacht, analysiert und absichert. Den Zugriff der Außenstellen und Partner über sichere Verbindungen auf den Webserver schützt und überwacht VPN-1.

In einer demilitarisierten Zone (DMZ) wurde ein Infoshop für Großhändler integriert. Durch die Installation der Check Point User Authority wurde eine Single-Sign-On-Lösung implementiert, die einen sicheren Zugang gewährleistet. Der Anwender muss sich dadurch nur einmal anmelden, um Zugang zu einer seinen Rechten und seinem Profil angepassten Oberfläche zu erlangen. Da die Check Point Firewall-1 den Besucher bereits am Perimeter erkennt, handelt sie alle notwendigen weiteren Schritte mit den nachfolgenden Instanzen aus. Der Kunde gelangt so direkt zu seinem persönlichen Interface, von wo aus er einfach und schnell seine Aufgaben erledigen kann.

Neben dem wertverzweigten Händlernetz regelt die Check Point-Lösung sämtliche Internetaktivitäten der europäischen Niederlassungen von der Zentrale in Linz aus. Für die Niederlassung in den USA wurde ein eigener Firewall Cluster installiert, wobei auch dort die Authentisierung und das Management der Firewalls direkt aus Linz gemanagt werden.

Mitarbeiter im Außendienst und auf Dienstreise können sich per Internet jederzeit über ein VPN mit dem Check Point Integrity SecureClient ins Firmennetz einwählen und aktuelle Informationen abrufen.

Hohe Verfügbarkeit und Sicherheit

Neben den herkömmlichen Sicherheitsmaßnahmen am Perimeter musste das Projekt noch einer Reihe weiterer Anforderungen gerecht werden. Die Verbindung zum Warenwirtschaftssystem ist die Lebensader des Unternehmens und darf niemals unterbrochen werden. Ein Ausfall hätte signifikante wirtschaftliche Schäden zur Folge, die auszuschließen sind. Daher ist das gesamte System, Leitungen, Router und Firewalls in Linz und den Niederlassungen redundant ausgelegt und über Check Points Floodgate abgesichert. Dies garantiert ein Höchstmaß an Sicherheit und Verfügbarkeit, wie vom Kunden gefordert.

Perspektive

Das Projekt konnte in sehr kurzer Zeit und ohne große Verzögerungen realisiert werden. Dies lag nicht zuletzt an der guten Zusammenarbeit zwischen Auftraggeber Silhouette, Check Point und dem Systemintegrator Compunet. Dabei überzeugten vor allem die hohe Integration der Produkte von Check Point und die Professionalität des Systemhauses.

Die nächsten Stufen werden derzeit geprüft und einige Erweiterungen wie die redundante Anbindungen der Auslandsniederlassungen mittels VPN, der Ausbau größerer Niederlassungen mit eigenen redundanten Firewalls und direktem Internetzugang, die Ausweitung der SecureClients auf Vertriebspartner sowie die Erweiterung des Informationsportals stehen derzeit auf dem Projektliste.

www.checkpoint.de

ÖAMTC steuert Datenfluss über ProCurve Switches

Die komplette LAN-Switching-Infrastruktur des österreichischen Autofahrerclubs wurde auf HP ProCurve-Komponenten umgestellt und umfasst alle 160 österreichischen ÖAMTC-Standorte.

HP ProCurve Switch 2600

Mit der Implementierung des 34. HP ProCurve Switch 5372xl war es vollbracht: Der ÖAMTC hat seine komplette LAN-Switching-Infrastruktur auf HP-Lösungen umgestellt. Seitdem wird der Datenfluss des mit 1,6 Millionen Mitgliedern größten Autofahrerclubs Österreichs an allen 160 Standorten und Dienststellen über insgesamt 200 HP ProCurve Switches gesteuert.

Die technologischen Anforderungen wachsen ständig. Deshalb galt es auch für den ÖAMTC eine einheitliche und damit leichter zu verwaltende Switching-Infrastruktur über alle Standorte hinweg zu errichten. „Nach Abschluss dieses Projektes verfügt der ÖAMTC über ein echtes Vorzeigebeispiel für eine moderne, vernetzte Infrastrukturlösung", erklärt Ing. Gerald Mester, Systemmanager IT-Kommunikation beim ÖAMTC.

Bei der Entscheidung, alle ÖAMTC-Stützpunkte mit HP-Switches auszustatten, standen die Verfügbarkeit bzw. die geringen Ausfallzeiten im Vordergrund: „Der ÖAMTC bietet mit seinen Kerndienstleistungen Pannenhilfe und Schutzbriefleistungen ein 24-Stunden- und Sieben-Tage-die-Woche-Service an. Da ist die Verlässlichkeit der Infrastruktur besonders wichtig", erläutert Mester. Über die neuen Switches werden die insgesamt 160 Standorte des ÖAMTC in ganz Österreich vernetzt. Rund 2.000 Mitarbeiter greifen täglich über diese Infrastruktur auf geschäftskritische Applikationen wie die Mitgliedsverwaltung, das Intranet, das Back-up oder die Prüfberichtsverwaltung zu. Die Datenmenge, die dabei kontrolliert und gesteuert werden muss, stellt eine Herausforderung für die gesamte IT dar - sowohl für die 148 ÖAMTC-Server, darunter auch zahlreiche HP Linux- und UNIX-Server, als auch für die Switches. Bei letzteren überzeugte den ÖAMTC neben dem deutlich schnelleren Datendurchsatz der HP Switches besonders das einfache Management und die zahlreichen Sicherheits-Features - vor allem aber der Preis: „Das Preis-Leistungs-Verhältnis der HP-Lösung war unschlagbar. Verglichen mit den Mitbewerbern lieferte HP für dieses Projekt ein um etwa 30% günstigeres Angebot ab", so Meister.

Höchste Verfügbarkeit und lebenslange Garantie

Schon seit 2000 setzt der ÖAMTC, zuerst in Vorarlberg und Oberösterreich, auf HP-Komponenten. Nach und nach wurden in weiteren Ausbauschritten zusätzliche Zentralen und Stützpunkte in ganz Österreich auf HP ProCurve Switches umgerüstet: Ende 2003 folgten die Wiener Standorte Donaustadt, Schanzstraße und Klosterneuburg sowie die Landesvereinszentrale Klagenfurt, Mitte 2004 schließlich 120 regionale Stützpunkte. Zu guter Letzt stellten Anfang 2005 die so genannten ELOG-(Einsatzleitorganisations)-Zentralen Linz-Urfahr, Innsbruck und Graz sowie die Wiener Zentrale am Schubertring auf HP-Switches um.

Zum Einsatz kamen in den Standorten des ÖAMTC vor allem Switches der Serie 5300xl sowie der 2600er Serie. Die 5300er Switches wurden speziell für Netzwerke mit hohen Auslastungen entwickelt und bieten skalierbares Layer-2-, Layer-3- und Layer-4-Switching. Sie sind konvergenzfähig, sorgen für Flexibilität und hohe Portdichten und sind mit der jüngsten Technologie-Generation ausgestattet. Die Switches besitzen eine Kapazität bis zu 76,8 GBit pro Sekunde und einen Durchsatz von bis zu 48 Mpps (million packets per second). Die Überwachung erfolgt beim ÖAMTC über den HP ProCurve Manager. Zudem ermöglicht das HP Switch Meshing die gleichzeitige Nutzung redundanter Verbindungen. Die kleinere ProCurve Switch 2600-Serie besteht aus einer Reihe günstiger, stapelbarer, verwalteter Multi-Layer-Switches mit einer Kapazität von bis zu 13,6 GBit pro Sekunde und einem Durchsatz von bis zu 10,1 Millionen pps.

„Unseren Kunden Zukunftssicherheit zu gewährleisten, ist für uns einer der wichtigsten Punkte", erläutert Wolfgang Gumprecht, Business Manager Austria bei HP ProCurve Networking. „Das zeigen nicht nur die außergewöhnlichen Leistungsmerkmale unserer Switches, sondern auch Services wie eine lebenslange Hardwaregarantie, le-

ÖAMTC

Der ÖAMTC, gegründet 1896, ist der größte Autofahrerclub in Österreich mit über 1,6 Millionen Mitgliedern. Anliegen des Clubs ist es, den mobilen Menschen mit Rat und Tat auf allen seinen Wegen zu unterstützen und ihm zur Seite zu stehen. Mehr als 2.800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter österreichweit sind für die ÖAMTC-Mitglieder im Einsatz, über 650 Pannen- und Abschleppfahrzeuge sowie 24 Notarzthubschrauber gehören zur gelben Flotte. Vier Einsatzzentralen steuern

(Bild: ÖAMTC)

über ein vernetztes EDV-System etwa 700.000 Einsätze des ÖAMTC pro Jahr.

www.oeamtc.at

benslanger Telefonsupport und ein rasches Austauschservice“, betont Gumprecht. Zudem sind die HP-Switching-Lösungen sehr flexibel. Durch ihre modulare Struktur können jederzeit Anpassungen an aktuelle technologische Entwicklungen erfolgen.

Rund-um-die-Uhr-Support sichergestellt

„Während der gesamten Implementierungszeit gab es keinerlei Systemausfälle. Wir haben dabei voll auf die Verlässlichkeit unserer Partner vertraut - und wurden nicht enttäuscht“, beschreibt Gerald Mester den reibungslosen Ablauf des Projekts.

Den größten Teil der Konzeption und Planung, der Implementierung und der Konfiguration hat dabei der Salzburger Netzwerk-Infrastruktur-Spezialist Rohrecker übernommen. Rohrecker hat nicht nur durch zahlreiche Installationen bei vielen verschiedenen Kunden ein enormes Know-how in diesem Gebiet entwickeln können, sondern durchlief als Fokus-Partner von HP ProCurve als Erster in ganz Österreich das gesamte Partnerprogramm mit allen Zertifizierungen. Bei den Hauptstandorten des ÖAMTC ist Rohrecker mit einem 24-Stunden-Service sieben Tage die Woche betraut.

„Dank der unkomplizierten und äußerst effektiven Zusammenarbeit mit HP und dem ÖAMTC war es möglich, das gesamte Projekt in kürzester Zeit und äußerst professionell abzuschließen“, bestätigt Günther Rohrecker, geschäftsführender Gesellschafter der Rohrecker Netzwerke GmbH & Co KG. „Die Implementierung der neuen Infrastruktur erfolgte so reibungslos, dass die ÖAMTC-Mitarbeiter von der Umstellung nichts gemerkt haben - außer dass sie sich über den Geschwindigkeitszuwachs wunderten“, so Rohrecker weiter.

Gerüstet für die Zukunft

„Die Planungen für eine weitere Aufrüstung der Switching-Infrastruktur sind mit dieser Implementierung abgeschlossen“, erklärt Mester. Derzeit führt der ÖAMTC eine Studie über die Einführung von VoIP-Telefonie an Teststandorten durch. Konkrete Maßnahmen sind aber vorerst nicht geplant. „Mit der neuen, modernen und flächendekkenden LAN-Switching-Lösung von HP ProCurve sind wir derzeit aber für alle zukünftigen Anforderungen gerüstet“, so Mester abschließend. www.hp.com/at

Rohrecker

Die beiden zentralen Arbeitsbereiche der Firma Rohrecker sind Verkabelungen und aktive Netzwerkkomponenten. Dabei werden von der Produktberatung bis hin zur Montage alle Arbeitschritte aus einer Hand angeboten.

Die Geschäftsfelder und Produkte reichen von der Netzwerkplanung, Netzwerkverkabelung und Netzwerküberwachung über Wireless Lan bis hin zu Voice over IP, IP-Video-Überwachung, EDV-Raumbau und Netzwerk-Security. Nach der Gründung im Jahr 1996 in Salzburg konnte das innovative Unternehmen den Umsatz jährlich verdoppeln. Im September 2001 folgte die Gründung eines zweiten Standortes in Wien. Von diesen beiden Standorten aus werden Kunden in ganz Europa betreut. Nähere Informationen zu Rohrecker gibt es unter www.rohrecker.com

Mobile Business Solutions 2006

Im ersten Teil der Monitor-Serie „Mobile and Wireless Business 2006“ präsentiert die Unternehmensberatung INSET ausgewählte Erkenntnisse aus der neuesten Studie „Mobile Business Solutions“. Dabei wurden über 700 Business User aus verschiedensten Branchen befragt. Die Ergebnisse zeigen, wo das Einsatz- und Marktpotenzial am größten ist und durch welche mobilen Lösungen Unternehmen am stärksten profitieren können.

Georg Lankmayr

mobilkom austria: EDGE-fähiger BlackBerry 8700v

An den Möglichkeiten einer mobilen Unternehmenslösung, die häufig vom Arbeitsplatz „abwesenden“ Berufsgruppen in die inner- und zwischenbetrieblichen Informations- und Kommunikationsprozesse einzubeziehen und dadurch wesentliche Zeit-, Kosten oder Qualitätsvorteile zu erzielen, wird sich auch weiterhin nichts ändern. Die gute Nachricht für den Mobile User ist, dass der Markt 2006 erstmals ein Endgerät bietet, das „die Sprache“ der öffentlichen Breitbandnetze (UMTS/HSDPA) ebenso spricht, wie die alternativer lokaler Übertragungstechnologien (IP-Networks/WLAN).

Es bleibt zu hoffen, dass die Anbieterindustrie auch in Zukunft an der Integration von Technologieplattformen arbeiten wird. Das dürfte schon heute die 1,4 Mio. österreichischen Business User freuen, die laut der neuesten INSET-Studie „Mobile Business Solutions“ von verschiedensten mobilen Geschäftsanwendungen enorm profitieren könnten (siehe Schaubild 1).

Welcher Anbieter „besitzt“ den Kunden?

Die schlechte Nachricht ist, dass der Markt noch immer durch ein ausgeprägtes Defizit an innovativen Bundling Solutions (beispielsweise Endgerät, Softwarelizenz und Datentarif im Paketpreis) in seiner weiteren Entwicklung gehemmt wird. Die seit mehreren Jahren postulierte Maxime der „synergetischen Bündelung von Anbieterkompetenzen“ wird erst langsam zur Realität.

Neben historischen Gründen liegen die Herausforderungen vor allem auch in einer Grundsatzfrage begründet, die derzeit von Schweden bis Italien heftig diskutiert wird: Wer darf den nun eigentlich den Kunden im Mobile Enterprise Business „besitzen“? Telekomanbieter, Endgerätehersteller, Softwareentwickler, IT-Dienstleister? Eine nahe liegende Antwort lautet wohl: Der Kunde gehört dem innovativsten und schnellsten Anbieter. Etwas anders formuliert geht es darum, den Branchenkontext sowie die Mobilitäts- und Informationsbedürfnisse relevanter Zielgruppen möglichst genau zu verstehen, ein integriertes Lösungsangebot zu entwickeln und daraus konkrete, messbare Vorteile abzuleiten, um Entscheidungsträger von Investitionen zu überzeugen.

Ausgewählte Studienergebnisse zum österreichischen Markt

Einen Beitrag dazu leistet die aktuelle INSET-Studie „Mobile Business Solutions 2006“. Die Untersuchung zeigt auf, bei welchen Berufsgruppen durch innovative mobile Lösungen die größten Einsatz- und Verbesserungspotenziale erzielt werden können und stützt sich dabei insbesondere auf Befragungsergebnisse von 720 Arbeitnehmern aus sieben Branchensegmenten. Die untersuchten Business User wurden in vier systematische Übergruppen unterteilt. Die erste Gruppe bildeten so genannte vertikale operative Berufsgruppen. Dazu zählen Servicetechniker, Lager- und Transportarbeiter, Schienen- und Kraftfahrzeugsführer, Fertigungsfacharbeiter oder Handwerker. Die zweite Gruppe umfasste Sonderberufsgruppen aus der öffentlichen Verwaltung sowie dem Gesundheits- und Sozialwesen (Einsatz- und Sicherheitskräfte, Ärzte, Kranken- und Sozialpflegepersonal, Lehrer). Weiters wurden klassische Dienstleistungsberufe untersucht. Dazu zählen Verkaufsmitarbeiter, Handelsvertreter und Immobilienmakler, Unternehmensberater, Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte oder Bank- und Versicherungskaufleute. Die letzte Gruppe bildeten verschiedene Management-

Entspannt und locker.«

Mit IP-Lösungen von Siemens.

Die sichere Sprach- und Datenkommunikation über Internet Protocol (IP) gewinnt immer mehr an Bedeutung. IP-Lösungen von Siemens können Sie einfach in Ihre bestehende Kommunikationsinfrastruktur einbinden. Damit bleiben Ihre Investitionen geschützt und die Kosten überschaubar, Sie kommen dem Arbeitsplatz der Zukunft einen Schritt näher. Bleiben Sie entspannt und locker. Siemens, der Marktführer für ganzheitliche Kommunikationslösungen, begleitet Sie.

www.siemens.at/hipath

SIEMENS

und Verwaltungsberufe, also Geschäftsführer und Bereichsleiter, Finanzspezialisten oder EDV-Spezialisten.

Durch die Untersuchung konnten die Einsatz- und Marktpotenziale relevanter mobiler Lösungsansätze (mit Ausnahme von Telematik-Anwendungen, die nicht in die Untersuchung miteinbezogen wurden) in Österreich, Deutschland und einer Reihe weiterer europäischer Länder bewertet werden. Vor allem der genaue Blick auf die Betrachtung der branchenspezifischen Ergebnisse überraschte dabei schon so machen Experten. Nachstehend einige Ergebnisse.

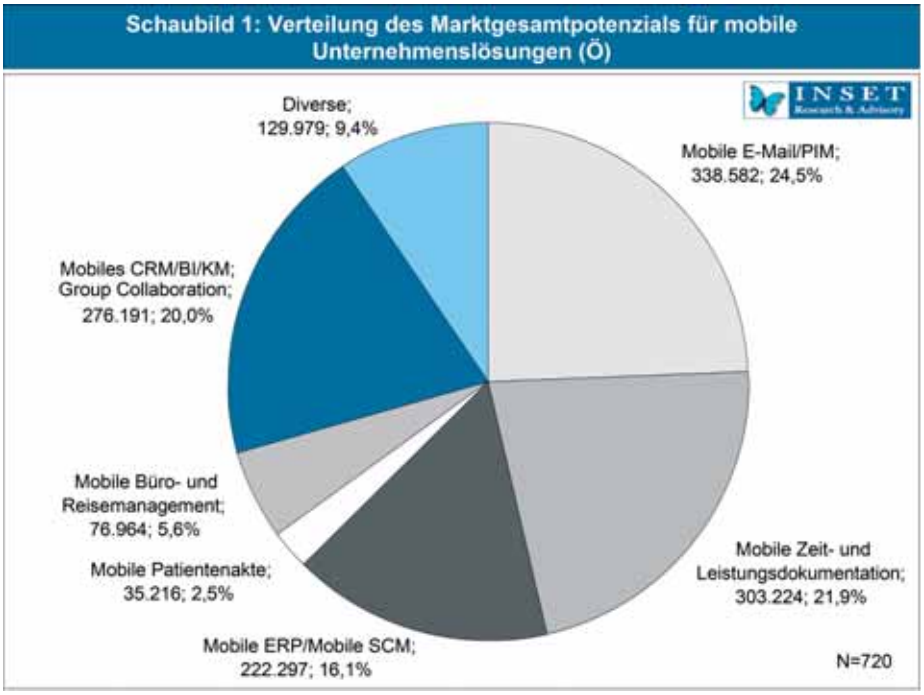
Unspektakulär, aber enormes Marktpotenzial: Mobile Zeit- und Leistungsdokumentation

Ein interessantes Ergebnis kristallisierte die Untersuchung bei Anwendungen für die mobile Zeit- und Leistungsdokumentation (Mobile Performance Management) heraus. Dabei geht es um die simple Eingabe von Informationen wie Fahrtzeiten, Kilometerabrechnungen, erbrachte Leistungen oder Qualitätsinformationen. Von vielen Unternehmen werden derartige Informationen zur Leistungssteuerung und -verrechnung (etwa im Controlling) verwendet. Von vielen Anbietern als „Nischenanwendung" negiert, zeigt die Studie, dass in Österreich rund 300.000 Beschäftigte quer durch alle Branchen von derartigen mobilen Lösungen enorm profitieren können.

Zu den Hauptzielgruppen in der Industrie zählen vor allem technische Servicefachkräfte, Fertigungs- und Lagerfachkräfte oder auch konventionelle Handwerker. Weitere Zielgruppen finden sich im mobilen Sozial- und Pflegedienst oder im Dienstleistungssektor, wo bereits erste größere Projekte auch in Österreich realisiert wurden.

Wesentliche Vorteile für Unternehmen ergeben sich aus Praxissicht insbesondere dann, wenn die Zeit-/ Leistungsdokumentation durch entsprechende Anwendungen direkt in den mobilen Arbeitsprozess integriert wird (d. h. dort wo die Information entsteht).

Durch die mobile Erfassung und Bearbeitung von Zeit-/Leistungsinformationen über geeignete Endgeräte und entsprechende Softwareapplikationen können beispielsweise administrative Verwaltungskosten durch Doppelterfassungen vermieden, die Effizienz der Abläufe gesteigert und die Transparenz erhöht werden. Der Lösungsansatz eignet sich vor allem auch für Klein- und Mittelbetriebe, die meist über keine Standardsoftwaresysteme verfügen, aber bereits durch eine schlanke, kostengünstige Anwendung große Verbesserungen erzielen könnten. Eine interessante Lösung als ASP-Variante bietet beispielsweise der österreichische IT-Dienstleister LG Nexera. Die Lösung zielt vor allem darauf ab, die Abrechnungsprozesse in der Bauindustrie zu optimieren.



1,4 Mio. österreichische Business User könnten von verschiedensten mobilen Geschäftsanwendungen enorm profitieren. (Quelle: Mobile Business Solutions 2006; INSET Research & Advisory Unternehmensberatung GmbH)

Große Einsatz- und Verbesserungspotenziale bieten auch Lösungsansätze, die den mobilen Zugriff auf diverse Warenwirtschaftssysteme (ERP/SCM-Systeme) ermöglichen. In Österreich gibt es rund 220.000 Business User, beispielsweise Techniker in serviceintensiven Branchen, die täglich bestimmte Transaktionen, Dispositionen oder Messungen mobil ausführen.

Durch entsprechende mobile Anwendungen entsteht für diese Mitarbeiter die Möglichkeit, relevante Informationen in Echtzeit zu verarbeiten. Das Unternehmen kann dadurch signifikante Effizienzsteigerungen, eine Erhöhung der „First Yield Rate" oder eine Verringerung des Lagerbestandes, und damit eine Verbesserung der Liquidität, durch mobil ausgelöste Bestellvorgänge über das Warenwirtschaftssystem erzielen.

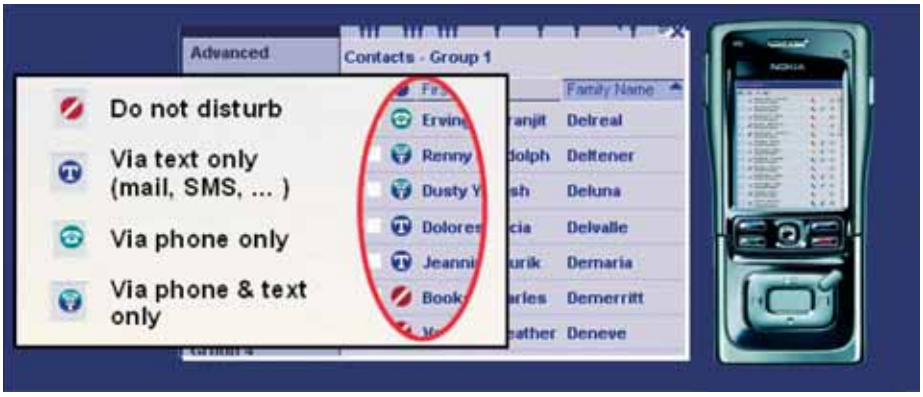
Mobile CRM- und BI-Anwendungen

Der mobile Zugriff auf elektronische Kundendatenbanken (CRM-Systeme), Reporting-Informationen (Business-Intelligence-Systeme) oder sonstige Wissensdatenbanken gilt schon länger als einer der interessantesten „Mobilisierungskandidaten" insbesondere im Vertriebsaußendienst bzw. im Management (beispielsweise zwecks „mobiler" Ad-hoc-Analysen). In Österreich gibt es rund 280.000 Business User, die für die Nutzung mobiler CRM-Lösungen prädestiniert sind.

Das Industrieunternehmen Trodat realisierte beispielsweise eine mobile SAP-Lösung. Durch Anbindung an das SAP-System über BlackBerry von A1 Vodafone können Vertriebsmitarbeiter nicht nur unterwegs E-Mails bearbeiten oder Termine verwalten, sondern jederzeit auch auf aktuelle Kundenkennzahlen wie Umsatz oder Auftragsstand zugreifen (mehr dazu finden Sie in diesem Heft auf Seite 22).

Mobiles Büro- und Reisemanagement

Ein weiteres Einsatzpotenzial ergibt sich auch mit Anwendungen, die ein mobiles Bü-



Eine zusätzliche „Aufwertung" von Mobile E-Mail bieten in Zukunft auch so genannte präsenzbasierende Dienste, auch Presence Awareness-Anwendungen genannt. Dabei sieht man über ein entsprechendes Display am Handy zum Beispiel, ob ein Kollege gerade spricht, in einer Besprechung ist oder derzeit nicht erreichbar ist.

ro- und Reisemanagement (Mobile Travel Management) ermöglichen. Damit können Mitarbeiter beispielsweise die flexible Buchung von internen Arbeitsplätzen oder Besprechungsräumen, die transparente Genehmigung und Abrechnung von Geschäftsreisen oder die integrierte Reservierung von Hotelübernachtungen, Firmen-PKWs oder Flügen über mobile Mitarbeiterportale durchführen. Für Unternehmen entstehen klare Vorteile in der internen Koordination und Transparenz der Abläufe. Der administrativen Verwaltungsaufwand kann dadurch merklich reduziert werden und häufige Rückfragen des Außendienstes im Back Office entfallen.

In Österreich sind Anbieter derartiger Lösungen, die immerhin ein Nischenmarktpotenzial von rund 77.000 (Premium) Business Usern aufweisen, noch nicht zu finden. Erste Lösungsansätze entwickelt aber beispielsweise der finnische Start-up Meridea, gegründet als Joint Venture zwischen Accenture und Nokia.

Die Lösung zielt vor allem darauf ab, Reisenden mobile Self Service-Dienstleistungen anzubieten. Das Produkt „SmartAirline" eröffnet die Möglichkeit, Buchungsbenachrichtigungen zu erhalten, Flüge zu suchen, Reservierungen zu erledigen oder für Buchungen zu zahlen. Zusätzlich können den Kunden automatisch alle gebuchten Flugrouten auf ihr Handy geschickt werden. Und nicht zuletzt sind mit SmartAirline Umbuchungen via Handy möglich.

Mobile E-Mail und präsenzbasierende Handy-Dienste

Ein laufendes Nachrichten-, Termin- und Kontaktmanagement zählt mittlerweile bei vielen Berufsgruppen zu den typischen und meist täglich durchgeführten Routinetätigkeiten, um eine effiziente Kommunikation, Koordination und Zusammenarbeit mit Kollegen, Vorgesetzten oder Kunden sicherzustellen. Das klassische mobile Büro eignet sich für sämtliche Berufsgruppen als effizientes Koordinations- und Kommunikationswerkzeug, die einen wesentlichen Anteil der Arbeitszeit nicht an einem stationären Arbeitsplatz ausüben. In Österreich beträgt das Marktpotenzial rund 340.000 Business User. Mehr als zwei Drittel aller Anwender finden sich in der Dienstleistungsbranche, im Management, in Industriebetrieben sowie im Handel. Entsprechende Lösungen bieten sämtliche Telekomanbieter.

Der Mobilfunkbetreiber ONE bietet beispielsweise in Kooperation mit Microsoft und dem Internetprovider EUnet Outlook am Handy für Unternehmen ohne eigenen Exchange Server. Das Produkt-Bundle umfasst Hosted Exchange durch die Firma EUnet, Endgeräte mit Windows Mobile Oberfläche inkl. Push-E-Mail, Kalender und Kontakte sowie ein Datenpaket (mehr dazu finden Sie in diesem Heft auf Seite 24).

Eine zusätzliche „Aufwertung" von Mobile E-Mail bieten in Zukunft auch so genannte präsenzbasierende Dienste, auch Presence-Awareness-Anwendungen genannt. Dabei sieht man über ein entsprechendes Display am Handy zum Beispiel, ob ein Kollege gerade spricht, in einer Besprechung oder derzeit nicht erreichbar ist. Vorteile sind etwa eine Reduktion der Kommunikationskosten durch eine signifikante Verringerung von fehlgeschlagenen Anrufversuchen bei Kollegen oder schlichtweg eine vereinfachte und verbesserte Zusammenarbeit von internen und unternehmensübergreifenden Teams in einer Multitasking-Umgebung.

DI **Georg Lankmayr**, Geschäftsführender Gesellschafter, INSET Research & Advisory Unternehmensberatung GmbH. Für Fragen zur Studie „Mobile Business Solutions 2006" bzw. zur Anforderung des Executive Summary wenden Sie sich bitte per E-Mail an: georg.lankmayr@inset-advisory.com

Wurde von Kritikern der mobilen Arbeitswelt die mangelnde Kontrolle von Mitarbeitern stets als Kontrapunkt angeführt, so dürfte nun dank Presence Awareness, das Handys jetzt auch zum „passiven" Kommunikationsinstrument macht, wohl auch ein weiterer Diskussionspunkt ausgeräumt worden sein.

Wie Watzlawick schon sagte: „Man kann nicht nicht kommunizieren!" Das gilt jetzt auch für Handys. ❑

Mobiler Datenzugriff mit A1 auf ERP- und PIM- Applikationen steigert Geschäftserfolg

Der mobile Datenzugriff auf ERP und PIM-Applikationen gemeinsam mit A1 über BlackBerry von Vodafone ermöglicht Trodat GmbH und Gericom AG Zugriff auf SAP sowie ein effizienteres und flexibleres Workflowmanagement.

Trodat GmbH ist Weltmarktführer im Bereich der Erzeugung von selbstfärbenden Stempeln und Lasergravurmaschinen. Gericom AG ist Weltkonzern in der Erzeugung von Unterhaltungselektronik. Beide Unternehmen setzen auf A1 und den BlackBerry von Vodafone und haben dadurch auch unterwegs Zugriff auf ihr SAP- und Mailsystem sowie auf wichtige Dokumente.

International erfolgreich mit dem BlackBerry von Vodafone bei A1

Innovationen, konsequentes Marketing, Qualität und ein hochmotiviertes Team haben das heimische Unternehmen Trodat zum Weltmarktführer bei selbstfärbenden Stempeln und Lasergravurmaschinen gemacht. 98% der Produktion werden in 160 Länder exportiert. Innovativ zeigt sich Trodat auch bei der Kommunikation. Management und Vertrieb nutzen BlackBerry von Vodafone für E-Mails, Terminkoordination und um aktuelle Kennzahlen aus dem SAP-System abzurufen. Mit BlackBerry können E-Mails überall geschrieben, gelesen und beantwortet werden.

Für Dipl.-Ing. Walter Sieberer, in der Geschäftsleitung von Trodat verantwortlich für Informationstechnologie und Geschäftsführer der Tochter für elektronische Signaturen, bringt das einen entscheidenden Informationsgewinn. Es ermöglicht ihm rasch zu reagieren und dadurch effizienter zu arbeiten: „Früher blieben die E-Mails bis zur Rückkehr ins Büro liegen. Dann wurde etliches an Zeit für das Aufarbeiten der Mails benötigt." Durch Anbindung der BlackBerrys an das SAP-System können die Mitarbeiter von unterwegs auch auf Daten des firmeninternen Computersystems zugreifen. „Vor allem unser Vertrieb ist begeistert, jederzeit aktuelle Kundenkennzahlen wie Umsatz oder Auftragsstand zu erhalten", zeigt sich Sieberer erfreut. Und neben BlackBerry nutzen mobile Mitarbeiter von Trodat auch Laptops mit der Vodafone Mobile Connect Card von A1: „Laptop und UMTS sind ideal, um auf alle Daten des SAP-Systems zuzugreifen oder große E-Mail-Attachments zu bearbeiten. Denn mit der 3G-Technologie funktioniert der Download europaweit besonders schnell."

Die Führungskräfte von Gericom setzen auf BlackBerry von Vodafone bei A1

Innovative Technik in A-Brand-Qualität zu B-Brand-Preisen - mit diesem Konzept agiert Gericom erfolgreich auf einem hart umkämpften Markt. Bekannt wurde das Unternehmen mit preisgünstigen Notebooks. Der Pionier auf dem Gebiet Mobile Computing & Communication in Europa realisiert mittlerweile auch erfolgreich neueste Trends und Technologien im Home Entertainment Bereich mit einer breiten Produktpalette von LCD- und Plasma-TVs. Der schnelllebige Elektronikmarkt verlangt vom Management rasche Entscheidungen. Gericom setzt deshalb auf BlackBerry von Vodafone und Business-Smartphones mit BlackBerry-Funktion. Damit sind die Führungskräfte auch auf Reisen voll in den Workflow eingebunden.

DI Harald Konnerth, Vice President Information bei Gericom, nennt ein Beispiel: „Ist eine Kalkulation freizugeben, wird einfach ein E-Mail mit einem Excel-File als Attachment an den betreffenden Mitarbeiter gesendet." Egal wo sich der Manager gerade befindet, erhält er die Nachricht auf seinem BlackBerry, sobald sie auf seinem Mail-Account am Firmenserver einlangt. Das Excel-File kann am BlackBerry gelesen und die Entscheidung sofort mit E-Mail zurückgeschickt werden.

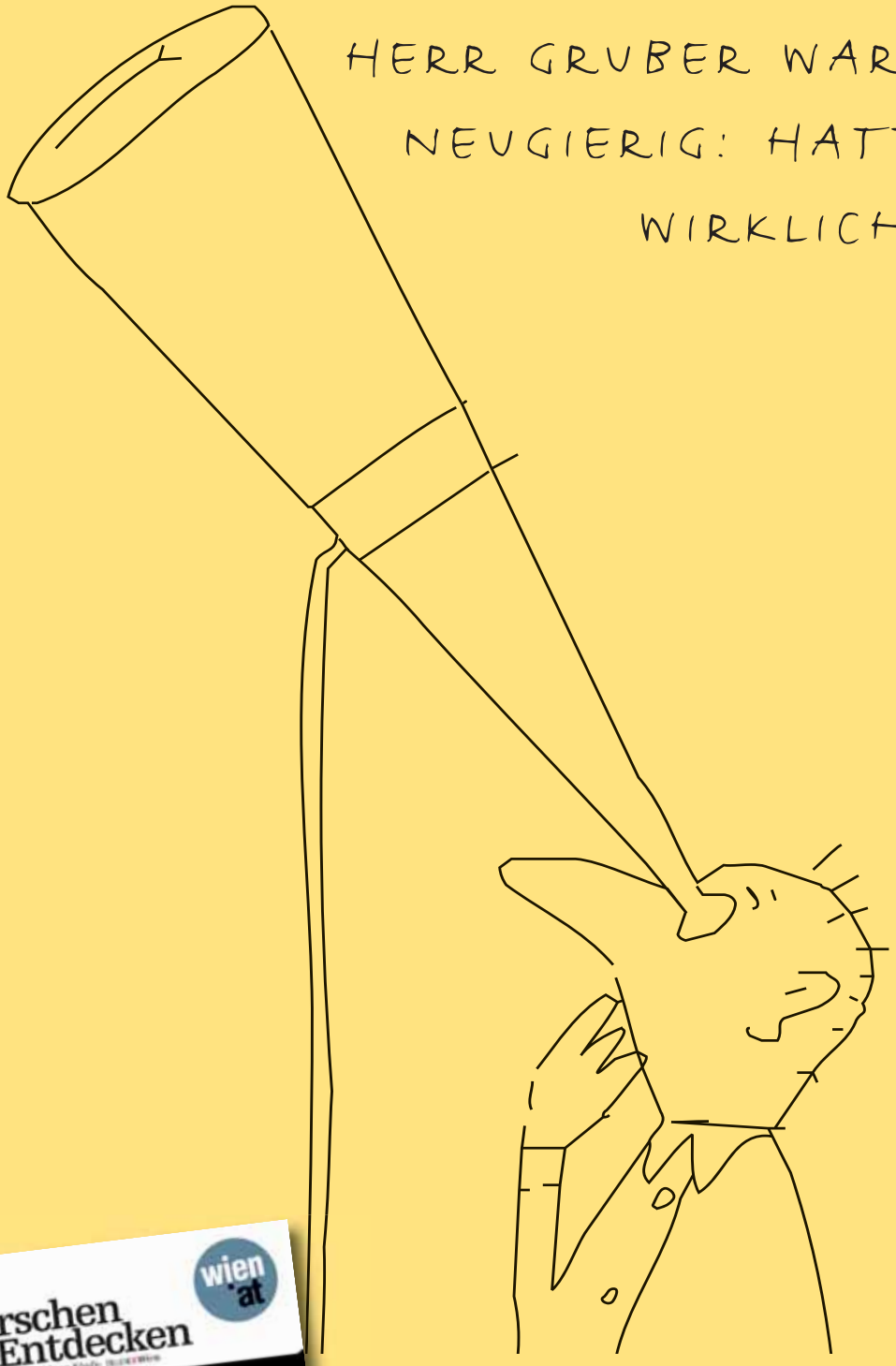
In Zukunft will Gericom mit BlackBerry sogar direkten Zugriff auf Prozesse im EDV-System ermöglichen. Auch die Kalender-Funktionen des BlackBerry werden intensiv genutzt. Vor allem die Koordination von Meetings wird erleichtert. „Jeder Beteiligte kann auch auf Reisen auf einen Terminvorschlag sofort reagieren, zusagen, absagen oder einen neuen Termin anbieten. Wir sind absolut zufrieden mit BlackBerry. Er unterstützt den Informationsfluss zu unseren mobilen Mitarbeitern entscheidend und ermöglicht uns, das Workflow-Management effizient und flexibel zu gestalten", erzählt Dipl.-Ing. Konnerth.

Die Zukunft des BlackBerry von Vodafone bei A1

Wie diese beiden Beispiele zeigen, wird BlackBerry neben den traditionellen PIM-Anwendungen schon heute zur Unterstützung maßgeblicher Kerngeschäftsprozesse eingesetzt. A1 bietet seinen Kunden die Basis und hat die richtigen Partner an der Hand, die das Know-how im Bezug auf die zu mobilisierende Applikation mitbringen. Sie können den A1-Kunden die optimale Unterstützung im Bezug auf die Mobilisierung von Geschäftsprozessen anbieten.

„Derzeit kann mit BlackBerry von Vodafone und dem richtigen Partner jedes CRM- bzw. ERP-System mobilisiert werden. Zukünftig wollen wir Prozesse wie zum Beispiel Serveradministrierung bei Bereitschaftsdiensten, Faxempfang und -versand am Blackberry, Versand von jeder Art von Dokumenten im Netzwerk oder per Bluetooth u. v. m. ermöglichen. BlackBerry bietet eine sichere und standardisierte Infrastruktur auf der fast jede Unternehmensapplikation mobilisiert werden kann. Das bringt, wenn man erst mal BlackBerry im Unternehmen eingeführt hat, viele Möglichkeiten, Geschäftsprozesse effizienter zu gestalten und durch mobilen Datenzugriff den Geschäftserfolg zu erhöhen", so Karl Gorz, Business Solution Manager von A1. ❑

www.mobilkom.at



STROBELGASSE

JETZT GRATIS!

Ihr Gratisabo für mehr Wissen. Jetzt bestellen!
Das neue Wissenschaftsmagazin „Forschen & Entdecken“, gratis und vier Mal im Jahr. Gleich abonnieren: **wien.at-Telefon 277 55, www.top.wien.at/abo.**

wien.at

StaDt Wien
Wien ist anders.

Neu bei ONE: Mobile Outlook mit Push-E-Mail

Für alle, die viel unterwegs und gerne unabhängig von Ort und Zeit sind, bietet ONE mit Mobile Outlook eine interessante Lösung.

Ab sofort bietet ONE in Kooperation mit Microsoft und dem Internetprovider EUnet Outlook am Handy für Unternehmen ohne eigenen Exchange Server. Das Produktbundle umfasst Hosted Exchange durch die Firma EUnet, Endgeräte mit Windows Mobile Oberfläche inkl. Push-E-Mail, Kalender und Kontakte sowie ein Datenpaket. Die Aktivierung aller Komponenten erfolgt über die ONE Worlds. Die Pakete gibt es bereits ab einem Teilnehmer inkl. Datenvolumen ab 9,80 Euro (exkl. USt.).

„Heutzutage ist der Zugang zu Firmendaten und E-Mails von überall und zu jeder Zeit ein wichtiger Bestandteil für flexible Unternehmen. Dies war jedoch bisher hauptsächlich Unternehmen mit eigener Serverinfrastruktur vorbehalten", so Jørgen Bang-Jensen, CEO von ONE. „Durch unsere Lösung mit Hosted Exchange wird mobiles Arbeiten nun auch für kleine Unternehmen ohne großen finanziellen und technischen Aufwand Realität."

Microsoft sorgt für die stabile und sichere technische Plattform

„Mit diesem Produktbundle schafft Microsoft Österreich gemeinsam mit seinen Partnern ONE und EUnet neue Kommunikationsmöglichkeiten speziell für kleine und mittlere Unternehmen. Microsoft sorgt bei diesem neuen Angebot mit dem speziell für Internet Service Provider verfügbaren ‚Hosted Exchange 2003' für die stabile und sichere technische Plattform. Kunden können damit überall mobil auf ihre Exchange Inbox, den Kalender, die Kontakte und Aufgaben zugreifen", erklärt Christian Maranitsch, Mitglied der Geschäftsleitung von Microsoft Österreich.

Hosted Exchange über EUnet

Das Hosted Exchange erfolgt über den Internetprovider EUnet. Der Kunde erwirbt eine oder mehrere Lizenz(en) für den Exchange Server und bezahlt eine monatliche Gebühr. Durch diese Lösung entstehen weder Kosten für Hardware & Integration noch Wartungsaufwand. IT-Know-how ist ebenfalls nicht notwendig. „Unser Ziel ist es, Produkte mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis anzubieten. Dazu gehört auch die Auswahl des richtigen Partners - ONE und EUnet sind Unternehmen, die Service an die erste Stelle setzen. Die Kunden profitieren somit doppelt von hervorragendem Kundenservice und der attraktiven Produktgestaltung", sagt Dr. Achim Kaspar, CEO EUnet.

Attraktives ONE Service: Aktivierung und Konfiguration über ONE Worlds

Die Aktivierung des gesamten Bundles erfolgt in einer der 46 ONE Worlds. Der Kunde erhält die bereits konfigurierten Windows Mobile Endgeräte sowie das entsprechende Datenpaket und kann den Dienst sofort nach Aktivierung nutzen.

Die Paketlösung bietet sämtliche Exchange Funktionalitäten wie die bekannte Outlook Oberfläche mit Kalender, Kontakten und jetzt auch Push E-Mail. Sie eignet sich besonders für Unternehmen mit bis zu zehn Mitarbeitern. Der monatliche Paketpreis inkl. Datenvolumen richtet sich nach der Anzahl der Teilnehmer und beginnt bei 9,80 Euro (exkl. USt.) für einen Teilnehmer. Ab fünf Teilnehmern liegen die Kosten bei 8,40 Euro (exkl. USt.) pro Anschluss.

Mehr über die vielen Vorteile von Mobile Outlook erfahren Sie auf www.one.at/mobileoutlook

Die Vorteile

- Jederzeit Zugriff auf alle Outlookdaten (E-Mail, Kalender, Kontakte, Aufgaben)
- Automatische Weiterleitung neu eingehender E-Mails
- Volle Exchange-Funktionalitäten
- Keine Kosten für Hardware und Integration
- Gewohnte Outlook-Oberfläche am PC
- Tägliche Datensicherung (Back-up-Funktion)
- Kontaktdaten immer gesichert
- Ab einem Teilnehmer erhältlich
- Ab € 9,83 pro Monat/exkl.USt inkl. 30 MB Datenpaket

Mobiler Datenaustausch in Echtzeit

MOBILDAT, eine Softwarelösung der Ing. Hainzl GesmbH, sorgt beim Vorchdorfer Unternehmen Sodian für die dezentrale Datenerfassung und Ortung über Handy, PDA oder Notebook.

Seit der Gründung im Jahre 1981 expandierte Sodian in den Bereichen Bau und Industriereinigung und zählt heute 150 Mitarbeiter und erreicht über 20 Mio. Euro Umsatz in der Unternehmensgruppe.

Bisher wurde die Auslastung der Mitarbeiter auf den Baustellen und in der Industriereinigung mit Outlook und im Bau händisch geplant. Die nicht automatisierte Rückmeldung von Terminen, Zeiten und Standorten erwies sich als umständlich und zeitaufwändig. Die Erfassung und Disponierung von Arbeitszeiten und Geräten erfolgte doppelgleisig und war dadurch fehleranfällig.

Deshalb wurde ein zentrales System zur Prozessvereinfachung geplant. Die Leistungserbringung und die geografische Präsenz der Mitarbeiter auf den Baustellen sollte besser erfasst werden können. Weitere geforderte Punkte waren eine Verbesserung der Planungsmöglichkeit, die Verringerung von Leerläufen durch verbesserte Logistik, eine Entlastung der Dienstnehmer beim Reporting. Es sollten aktuellere Informationen in der Zentrale zur Verfügung stehen - und das alles ohne die Anschaffung teurer Endgeräte.

Die Lösung kommt von mobildat

Die Produktlinie mobildat aus dem Hause Ing. Hainzl GesmbH sorgt für die dezentrale Datenerfassung über das Handy, PDA oder Notebook für Personal, Geräte und Material (Lieferschein mit Unterschrift). Als Endgerät wurde das Handy gewählt, was keine zusätzlichen Investitionskosten verursachte.

Die Standortbestimmung erfolgt in Zusammenarbeit mit T-Mobile über LBS-Ortung. Die mobilen Daten werden direkt in die Disposition, Lohnverrechnung und Fakturierung übertragen und können dort sofort verarbeitet werden.

Das neue System hat sich rasch bewährt. „Nach nunmehr rund einem Jahr seit Beginn der Testphase hat sich mobildat in der Firmengruppe Sodian als gutes Werkzeug beginnend von der Montage, Disposition über die Lohnverrechnung bis hin zum Controlling etabliert. Prozesse wurden und werden noch mit Hilfe von mobildat effizienter, reibungsfreier und schneller gestaltet. Somit ergibt sich, dass bei konsequentem Einsatz von mobildat die Transparenz und die Profitabilität im Unternehmen steigt“, erläutert Sodian-Projektleiter Dipl.-Ing. Michael Stadler.

Bei Sodian gibt es jetzt keine doppelgleisige Zettelwirtschaft mehr und das lästige und zeitaufwändige Ausfüllen von Arbeitsberichten entfällt. Die Datenkommunikation in Echtzeit verkürzt die Bearbeitungszeiten in der Lohnverrechnung und Fakturierung, die Disposition ist immer am aktuellen Stand.

www.mobildat.at

Dezentrale, mobile Datenerfassung mit mobildat.

Softwarelösung für Außendienst & Fuhrpark

Mit mobildat werden Mitarbeiter auch unterwegs über neue Aufträge in Kenntnis gesetzt, mit allen dazugehörigen Daten - vom Einsatztermin über die Kundenadresse bis hin zur Konstruktionsskizze.

Der Kunde vor Ort unterschreibt am PDA, ein Lieferschein oder eine Rechnung werden ausgedruckt und wiederum sofort an den Firmenserver für die weitere Verarbeitung gesandt. Über Schnittstellen zu gängigen ERP-Programmen (z. B. SAP, Navision) werden die Daten in die Lohnverrechnung, Fakturierung usw. automatisch ohne Doppelerfassung übernommen.

Durch ein integriertes Ortungssystem - für Personal und Fahrzeuge - weiß der Unternehmer, wo sich sämtliche Mitarbeiter und Fahrzeuge befinden.

Automatisch werden Routenpläne der Mitarbeiter optimiert, selbst bei kurzfristigen Terminänderungen. Im Innendienst wird durch die Ortung und Echtzeitdaten eine „lebendige Disposition“ möglich.

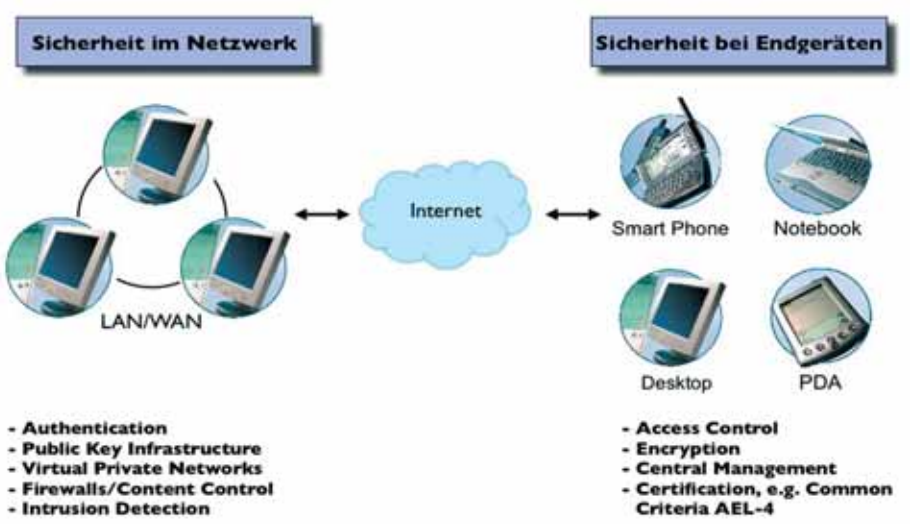
Es können sofort neue Einsätze rasch und flexibel disponiert werden.

Alle relevanten Daten für die Ausführung von Aufträgen werden in Echtzeit zwischen Firmenserver und Außendienst-Mitarbeiter (Handy, PDA) ausgetauscht.

Keine Sonderrolle für USB-Sticks

Firmennetze sind ausreichend geschützt, mobile Systeme nicht: Gehen Notebooks, Smartphones oder USB-Sticks mit Unternehmensdaten unterwegs verloren, kann man nur hoffen, dass sie nicht in die falschen Hände geraten.

Martin Odenthal



Ergänzend zu den Sicherheitsmaßnahmen in lokalen und Wide-Area-Netzen bedarf es auch Anstrengungen, die Sicherheit mobiler Geräte zu verbessern. Beispiele dafür sind Verschlüsselung und Authentisierung sowie die Konformität mit allgemein anerkannten Sicherheitsstandards wie den Common Criteria. (Quelle: Pointsec)

Nicht ohne USB-Stick, Notebook und Smartphone: Was den Anwendern unterwegs ein komfortables Arbeiten ermöglicht, bereitet Datenschutzbeauftragten in den Unternehmen schlaflose Nächte. Tritt der Ernstfall ein und ein Gerät wird gestohlen, können sie nur hoffen, dass nichts passiert. Denn für Hacker bildet ein mit Bordmitteln geschütztes Gerät kein ernsthaftes Hindernis; mit den passenden Tools lassen sich Benutzernamen, Passwörter und die Zugangscodes für das Firmen-LAN in kürzester Zeit auslesen.

Datensicherheit auch jenseits der Unternehmensgrenzen

Die Lehre aus dem Szenario: Bordmittel sind bei der IT-Sicherheit für mobile Endgeräte und Datenträger nicht genug. Der hier vorhandene Passwortschutz ist unzureichend. Notwendig ist eine vollständige Integration in unternehmensweite Sicherheitsmaßnahmen.

Mitarbeiter des Unternehmens dürfen dann nur solche Geräte und Datenträger nutzen, die vollständig verschlüsselt sind. Zu den fundamentalen Sicherheitsanforderungen eines Unternehmens gehören neben der Verwendung hinreichend sicherer Passwörter auch die Verschlüsselungsmethode, eine Beschreibung der Installationsprozeduren sowie die Vergabe von Administrationsrechten. Damit ist das Fundament einer zentralen Verwaltung gelegt.

Stichwort Benutzerdatenbank: Hilfreich ist in der Windows-Welt an der Stelle eine Verbindung zu Microsofts Active Directory Service. Hier sind bereits die Zugriffsrechte von Benutzern im Unternehmen geregelt, auf die sich dann auch eine Authentisierungs- und Verschlüsselungssoftware stützen kann.

Erst beim Rollout gelangt die Verschlüsselungssoftware auf die Endgeräte. Zum Einsatz kommt bei Desktopsystemen und Notebooks eine vollständige Sektor-für-Sektor-Verschlüsselung der gesamten Festplatte. Die komplette Verschlüsselung empfiehlt sich im Übrigen auch bei mobilen Datenträgern wie USB-Sticks. Ein österreichischer Experte für individuelle mobile Lösungen ist mobil data in Wien.

Gerade weil sie nicht manipulierbar ist, lässt sich die Pre-Boot-Authentisierung ideal als Single-Sign-on einsetzen. Die einmalige Eingabe eines Passworts ist dann ausreichend, um sich umfassend zu authentisieren. Dahinter steckt die Idee, die gesamte Verwaltung der Benutzerauthentifizierung und die Single-Sign-On-Konfiguration zentral durchzuführen. Das erlaubt dem Administrator, alle benutzerrelevanten Logins konzentriert an einem Ort zu konfigurieren und zu steuern.

Hilfe im Notfall: Falsche Eingabe beim Passwort

Solange die Benutzer ihr korrektes Passwort verwenden, ist alles kein Problem. Was aber passiert, wenn sich ein Anwender unterwegs an seinem Notebook oder dem USB-Stick mehrmals vertippt oder sein Passwort vergessen hat? Gibt es wie bei der Pointsec-Lösung kein zentrales Verzeichnis mit allen Passwörtern, hilft in solch einem Fall eine Challenge-Response-Prozedur zwischen dem Anwender und dem Administrator weiter. Zunächst einmal muss sich dabei der Benutzer gegenüber dem Helpdesk „ausweisen". Anschließend generiert der Anwender eine Zeichenkette (Challenge). Der Administrator, der nur die Benutzer-Accounts, nicht aber die Passwörter verwaltet, antwortet mit dem passenden Gegenstück (Response). Dabei ermittelt die zentral vorhandene Administrationssoftware die Antwort auf Basis der Challenge.

Das Challenge-Response-Verfahren widerspricht nicht dem Ansatz der zentralen Konfiguration und Administration einer Authentisierungs- und Verschlüsselungs-Lösung. Es folgt vielmehr dem Motto „so viel Konzentration wie möglich". Das entscheidende Merkmal: Jede Response ist nur für einen Zugriff gültig.

Das Verfahren ist damit sicherer als die Übermittlung verschlüsselt übertragener Passwörter aus einem zentralen Passwortverzeichnis. Im Kern ergänzt und verstärkt das Challenge-Response-Verfahren den Ansatz „Konzentration der Kräfte", bei dem alle stationären und mobilen Systeme und Datenträger in ein einheitliches und zentral administriertes Sicherheitskonzept integriert sind.

Martin Odenthal ist Technical Consultant bei Pointsec in Düsseldorf - www.pointsec.de

Geschäftsprozesse werden mobil

Die Einbindung von mobilen Clients ins Firmennetz ermöglicht durchgehende Geschäftsprozesse bis zum Außendienstmitarbeiter. Das österreichische Unternehmen mobil-data hat sich auf solche Lösungen spezialisiert.

Dominik Troger

Mobile Lösungen haben ein erhebliches Potential - wenn sie richtig ein- und umgesetzt werden. „Aus technischer Sicht ist vieles möglich, aber die Herausforderung ist es, Arbeitsprozesse mobil so abzubilden, dass sie einfach handhabbar und den Unternehmenserfordernissen angepasst sind", erläutert Ing. Thomas Gruber, CEO mobil-data, die Firmenphilosophie.

mobil-data bietet in diesem Umfeld sowohl markenherstellerbasierte Standard-Lösungen als auch Eigenentwicklungen an. „Das verschafft uns eine große Vielseitigkeit", so Gruber. „Sie reicht von mobilen E-Mail- und Kalender-Lösungen für Lotus Notes oder Microsoft Exchange bis zu speziellen mobilen Anwendungen für ausgewählte Branchen. Wir haben beispielsweise Lösungen für den Serviceaußendienst, für den Vertrieb und die Immobilienbranche im Programm. Unsere Zeiterfassungslösung ermöglicht das mobile Tracking von Arbeitszeit und von Tätigkeiten über das Mitarbeiterhandy."

Ein weiterer wichtiger Bereich umfasst mobile Sicherheitslösungen auf Basis von Pointsec-Produkten sowie Consulting, Softwareentwicklung und Managed Services für mobile Applikationen.

Einfachheit ist der Schlüssel zum Erfolg

Eine mobile Lösung muss leicht zu bedienen sein. Egal ob Servicetechniker oder Vertriebsmitarbeiter, die einfache Eingabe und das einfache Abrufen von Daten sind entscheidend für die Akzeptanz der Lösung. Dazu zählt auch, dass ein Verbindungsausfall den Arbeitsprozess nicht stören darf. „Mit unseren Lösungen können die Daten auch erfasst werden, wenn die Verbindung unterbrochen ist. Der Mitarbeiter, der zum Beispiel im Außendienst unterwegs ist, kann nach wie vor lokal neue Daten erfassen. Sobald die Verbindung wieder steht, werden die Daten mit der Zentrale synchronisiert", beschreibt Gruber.

Darüber hinaus können - wenn gewünscht - auch Daten zum Mitarbeiterstatus erhoben werden. Die Einbindung in GPS-Systeme ist möglich. „Der Trend geht zum Echtzeitunternehmen", erläutert Gruber. „Auch sollen mobile Anwender und ihre Geräte zentral gewartet und gemanagt werden." Ein weiterer Vorteil: Es gibt keine Doppeladministration mehr, weil die Daten sofort elektronisch im System erfasst werden. „Die Zettelwirtschaft wird reduziert", betont Gruber, „das Berichtswesen verbessert. Auch bei kleinen Unternehmen liegt der ROI nur bei rund sechs bis zwölf Monaten."

„Moderne Echtzeitunternehmen benötigen mobile Lösungen." - Ing. **Thomas Gruber**, CEO mobil-data

Branchenlösungen und Anwendungen

Eigenentwicklungen bietet mobil-data unter anderem für folgende Bereiche an:

Service: Die Lösung md-service ist für Unternehmen ab etwa fünf bis zehn Servicetechnikern geeignet, die Dienstleistungen wie Störungseinsätze, Reparaturen, Instandhaltungen und Wartungen direkt Vorort beim Kunden durchführen. Über diese Lösung werden die Servicetechniker laufend unterwegs über neue Aufträge in Kenntnis gesetzt. Diese Lösung gibt es auch in einer Managed-Service-Variante.

Vertrieb: Mit md-sales können Verkaufsaufträge direkt beim Kunden erfasst werden. Durch das integrierte, automatisierte Berichtswesen gibt es im Unternehmen einen besseren Überblick über die Aktivitäten und Erfolge der Verkäufer und Kundenbetreuer.

Disposition und Logistik: Mit md-dispo wird der Mitarbeiter unterwegs über neue Aufträge in Kenntnis gesetzt. Durch den minutenaktuellen Statusüberblick über die disponierten Fahrten oder Tätigkeiten in der Zentrale ist die Planung weiterer Einsätze wesentlich vereinfacht. Kundenrückfragen über den Lieferzustand können unterwegs abgerufen werden.

md-dispo, die mobil-data-Lösung für Disposition und Logistik, im Einsatz bei ART for ART - Theaterservice GmbH, Spezialist für Dekorationsbau und Kostümherstellung sowie Ausstatter der Bundestheater

Immobilien: md-immo wurde für Hausverwaltungen mit mehreren zu verwaltenden Gebäuden entwickelt. Durch das integrierte Bewertungsmodell können Hausverwalter Objektzustände rasch erfassen und kategorisieren. Eventuelle Schäden können sofort vor Ort dokumentiert werden. Während der Durchführung der Sanierung kann dann laufend kontrolliert werden.

Zeit-/ Leistungserfassung: md-timeco ist geeignet für Mitarbeiter aus allen Unternehmensbereichen, die ständig oder auch nur zeitweise unterwegs sind. Durch die Erfassung der Zeiten auf einem Handy, BlackBerry oder PDA erfolgt das „Zeitstempeln" direkt am „Ort des Geschehens".

Datenaustausch: Der XML-Mapper sorgt für den Datenaustausch - entsprechende Anbindungen an ERP-Lösungen wie SAP oder Zeiterfassungssysteme sind vorhanden.

mobil-data ist unter anderem Technologiepartner von Microsoft, Extended Systems/ Sybase, Pointsec, Nokia; Kommunikationspartner sind mobilkom austria, One, T-Mobile. Dass das Unternehmen auf dem richtigen Weg ist, beweist die Übersiedlung in das neue Büro, Franzosengraben 12, 1030 Wien, Tel. 01/587 57 63-0 - der bisherige Firmensitz im 18. Bezirk war zu klein geworden.

www.mobil-data.at

Rationalisierung durch mobile Kommissionierung im CSB-System

Das Molkereiunternehmen Tirol Milch verbindet alle Unternehmensstandorte mit integrierter ERP-Branchensoftware.

Martin Schöggl, Martin Miller

Die Tirol Milch reg. Gen.m.b.H. ist die drittgrößte Molkerei in Österreich und gehört zu den traditionsreichsten Betrieben der Milchwirtschaft. Das 1935 gegründete Unternehmen erwirtschaftete im Vorjahr mit über 300 Mitarbeitern einen Umsatz von 140 Mio. Euro. Die drei Betriebsstätten in Innsbruck, Wörgl und Lienz werden täglich von ca. 5.000 Tiroler Bauern beliefert. Jährlich werden 220 Mio. kg Milch verarbeitet.

In Innsbruck befinden sich der Hauptsitz des Unternehmens und das zentrale Auslieferungslager. Die Tiroler Milchprodukte werden österreichweit über den Lebensmitteleinzelhandel, Großverbraucher sowie die Gastronomie vertrieben. Der Exportanteil beträgt 32 %, wobei der Großteil auf Deutschland und Italien entfällt.

EDV-Auswahl und Zielsetzung

Mitte 2004 entschied sich Tirol Milch für die Einführung einer neuen EDV-Lösung. Mit dem bestehenden System konnten gesetzliche Anforderungen sowie aktuelle Vorgaben des Groß- und Einzelhandels nicht mehr erfüllt werden. Insbesondere die Forderungen nach Chargenrückverfolgbarkeit gemäß EU VO 178/ 2002 und IFS (International Food Standard) sowie hinsichtlich des elektronischen Datenaustausches (EDI) galt es unter Berücksichtigung landesspezifischer Besonderheiten zu erfüllen. Ein Kommissioniersystem, welches die Chargeninformationen für eine lückenlose Rückverfolgung zum Kundenauftrag hinzufügt und speichert, war damit eine zentrale Anforderung von Tirol Milch.

Neben den branchenspezifischen Besonderheiten der Milchindustrie und den Anforderungen zur Rückverfolgung sollte das neue ERP-System ein integriertes Kommissioniersystem beinhalten und zusätzlich die elektronische Kommunikation (EDI) aus einer Hand sicherstellen.

Bei der Suche nach einem geeigneten Anbieter wurde Manuel Hofer, Assistent der Geschäftsleitung bei Tirol Milch, auf CSB-System aufmerksam.

Zahlreiche nationale und internationale Referenzkunden aus der Milchwirtschaft wie NÖM, die Naabtaler Milchwerke oder Zott, welche im Rahmen von Referenzbesuchen besichtigt wurden, und ein gemeinsam erstelltes Rationalisierungskonzept gaben im Januar 2005 den Ausschlag für die Wahl der Branchen-Software CSB-System.

Gemeinsam mit dem ERP-Spezialisten wurde ein Konzept erstellt, basierend auf einem zentralen System für alle Standorte mit integrierter Betriebsdatenerfassung. Ziele waren die Optimierung und Automatisierung der bestehenden Prozesse zur Erreichung entsprechender Rationalisierungseffekte sowie die Erfüllung der Anforderungen zur Chargenrückverfolgbarkeit.

Die Implementierung

Als Projektleiter organisierte Manuel Hofer die Umsetzung gemeinsam mit Mag. Martin Schöggl von CSB-System in drei Stufen:

- In Stufe 1 wurde zunächst die Hardwarestruktur aufgebaut und installiert. Anschließend setzte das Team die Anforderungen an den Absatz um. Nach nur vier Monaten Einführungszeit startete am 1. Juli 2005 der Echtbetrieb im gesamten Absatzbereich inklusive MDE-Kommissionierung, Lagerverwaltung, EDI und Finanzbuchhaltung. In Innsbruck wurde zudem ein Kommissioniersystem auf Basis einer Funkkommissionierung zur mobilen Datenerfassung (M-ERP) erfolgreich in den Echtbetrieb geführt.
- In Stufe 2 wurde das CSB-System in der Beschaffung und Materialwirtschaft sowie h Anlagenbuchhaltung bis 31.12.2005 eingeführt.
- In Stufe 3 sollen mit dem CSB-System die Prozesse der Disposition und Produktion verbunden und mit dem Kostenrechnungssystem Felix 4 - auf gemeinsamer Datenbasis - abgestimmt werden. Die Konzeption umfasste 70 Workstations über alle Standorte und 16 mobile Benutzer für die Scanner-Kommissionierung und Lagerverwaltung. Am Standort Innsbruck stehen ein zentraler Server auf Basis MS Windows 2003 und zwei Terminal-Server auf Basis Metaframe für den Zugriff der externen Standorte zur Verfügung.

Betriebsdatenerfassung

Zur Betriebsdatenerfassung wurden insgesamt acht Industrie-PCs, so genannte CSB-Racks, in Innsbruck, Wörgl und Lienz installiert. Der Ablauf gestaltet sich folgendermaßen:

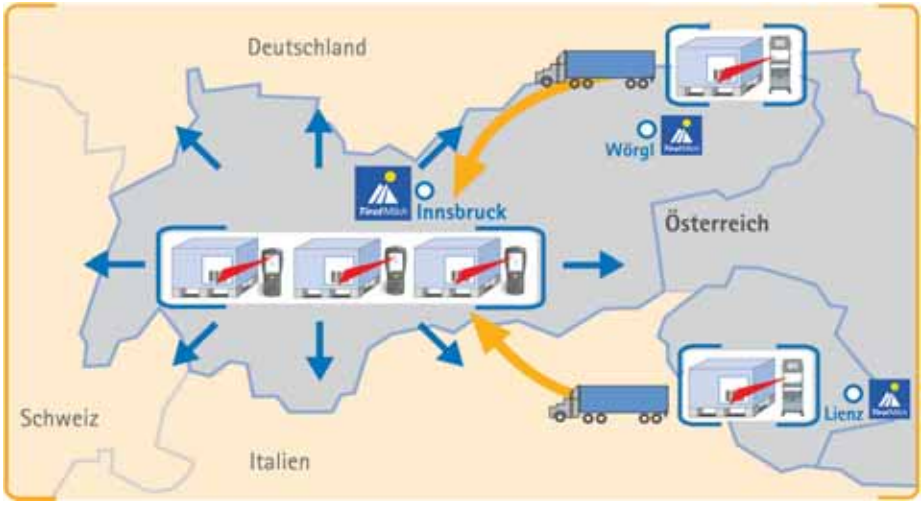
Ein Rack am Wareneingang erfasst die Bestellungen beim Eintreffen der Ware. Dabei wird automatisch eine Losnummer generiert und mit der des Lieferanten verknüpft. Die Wareneingangserfassung führt automatisch zu einer chargengenauen Einlagerung. Bei Handelswaren, die direkt ins Fertigwarenlager verbracht werden, wird ein SSCC (Serial Shipping Container Code) oder eine NVE (Nummer der Versandeinheit) vom System generiert und die zugehörigen Palettenetiketten werden gedruckt. Aus dem CSB-System werden die für die Generierung des SSCC notwendigen Informationen (Artikel, Menge, Losnummer, Mindesthaltbarkeitsdatum) zu jedem Etikettdruckzeitpunkt online abgerufen. Zur Erfassung des Produktionsausgangs wurden ebenfalls CSB-Racks

in allen Betrieben an den jeweiligen Punkten zur Betriebsdatenerfassung in den Prozessablauf integriert. Jede aus der Produktion in das Fertigwarenlager verbrachte Palette wird hier erfasst. Der Mitarbeiter scannt das auf der Ware angebrachte EAN128-Etikett, auf dem die Artikelnummer und das Mindesthaltbarkeitsdatum gelesen werden. Automatisch, ohne eine weitere manuelle Erfassung, wird daraufhin der SSCC für eine Vollpalette generiert, ein Palettenetikett gedruckt und die Ware in das Fertigwarenlager gebucht. Am Standort Wörgl wurde zudem eine so genannte dynamische Lagerführung eingerichtet. Das CSB-System verwaltet die Regallagerplätze und ermittelt den ressourcenoptimalen Einlagerungs- und Auslagerungsplatz.

Die Ware wird an den reinen Produktionsstandorten Wörgl und Lienz zwischengelagert. Ausnahmen bilden Großbestellungen, bei denen ganze LKW-Züge direkt beladen werden. Ansonsten wird die Ware an das zentrale Auslieferungslager Innsbruck versandt. Dies erfolgt über eine Scannerkommissionierung, indem die vorerfassten Bestellungen des Auslieferungslagers an einem CSB-Rack aufgerufen werden und die SSCC der ausgelagerten Paletten einfach gescannt werden. Auch hier wurde sichergestellt, dass durch einmaliges Scannen des SSCC sämtliche relevanten Informationen wie die Artikelnummer zur Verifizierung, die Menge, das Mindesthaltbarkeitsdatum etc. übernommen werden.

Absatz und Kommissionierung

Die Kundenaufträge werden vor der Kommissionierung nach Voll- und Teilmengen getrennt und separat zur Kommissionierung freigegeben. Damit wird erreicht, dass Vollmengen, d. h. ganze Paletten, von eigenen Kommissionierern bearbeitet werden können. Diese verfügen über spezielle MDE-Scanner mit höherer Reichweite, um vom Stapler aus den SSCC zu scannen und die Palette einem Kundenauftrag zuzuweisen. Teilmengen werden im Picklager ebenfalls über die MDE-Scanner kommissioniert, wobei durch Scannen der EAN128-Etiketten die Artikelnummer und das Mindesthaltbarkeitsdatum geprüft werden und die Charge anschließend in den Auftrag übernommen wird. Jede Kommissionierpalette wird mit dem Druck eines Auftragsetiketts abgeschlossen. Den Anforderungen der Zentrallager des Lebensmitteleinzelhandels wird hinsichtlich der Palettenkennzeichnung und des elektronischen Datenaustauschs in allen individuellen Ausprägungen der Handelskette uneingeschränkt entsprochen.



Die Ist-Mengen der MDE-Kommissionierung werden online in die Auftragsdaten geschrieben, sodass der Fortschritt der Kommissionierung jederzeit im CSB-System transparent dargestellt wird. Neben der Erhöhung der Datenqualität konnte durch die integrierten Prüfungen wie z. B. richtiger Artikel und Einhaltung der vereinbarten Restlaufzeit die Personenunabhängigkeit erhöht und die Fehlerquote in der Kommissionierung maßgeblich reduziert werden. Nach erfolgter Kommissionierung werden die Paletten tourenweise zur Verladung bereitgestellt. Verladepapiere wie Lieferscheine inklusive Chargeninformationen und Ladeliste werden automatisch pro Tour erstellt.

Nutzen und Erfolgsfaktoren

Folgende Projektziele konnten in Rekordzeit erreicht werden:

- Einführung eines integrierten Systems, das alle Unternehmensbereiche miteinander verbindet,
- Optimierung der Abläufe von der Beschaffung über den Absatz bis hin zur Finanzbuchhaltung,
- Transparenz der Prozesse und Steigerung der Informationsqualität,
- Erfüllung der Anforderung bezüglich Chargenrückverfolgbarkeit.

Weiterhin stehen detaillierte Rückverfolgungsinformationen entlang der gesamten Wertschöpfungskette jederzeit im CSB-System zur Verfügung.

Die kaufmännischen Bereiche, Rechnungswesen und Finanzen sind ebenfalls vollständig in dem einheitlichen ERP-System integriert. Resümierend sagt der Projektleiter, Manuel Hofer: „Die erfolgreiche und rasche Projektrealisierung hat unseren Ansatz bestätigt, auf eine langwierige Pflichtenhefterstellung zu verzichten und stattdessen sofort mit einem Partner, welcher über eine branchenspezialisierte Standard-Software und entsprechende Projekterfahrung verfügt, mit der Umsetzung zu starten."

Die Autoren: Mag. Martin Schöggl ist seit 1998 Geschäftsführer der CSB-System Niederlassung in Wien.
DI Martin Miller ist seit 1999 Niederlassungsleiter CSB-Süd.
www.csb-system.at

specialist in mobile working
mobil data
IT & Kommunikationslösungen GmbH
Ferrogasse 80/3
A-1180 Wien
t: +43-1-587 57 63-0
f: +43-1-587 57 63-999
e: office@mobil-data.at
i: www.mobil-data.at
mobil-data
mobile Sicherheitslösungen von pointsec

Zunehmende Mobilität durch VoIP erfordert angepasste Sicherheitsrichtlinien

NextiraOne sieht Firmendaten im Zeitalter der wachsenden Mobilität gefährdet, wenn IT-Manager nicht rechtzeitig die Sicherheitsrichtlinien ihrer Unternehmen anpassen.

NextiraOne sieht ein wachsendes Sicherheitsrisiko, da Unternehmen - je mehr das Thema Mobilität im modernen Geschäftsleben an Wichtigkeit zunimmt - nicht mehr mit den damit verbundenen Auswirkungen auf die Sicherheit Schritt halten können.

Der geschätzte Marktwert für WLAN-Geräte lag 2005 bei 5,2 Mrd. US-Dollar und für das Jahr 2006 wird ein weiteres Wachstum erwartet, so die Forschungsgruppe Forward Concept. Eine Steigerung der Umsätze für WiFi und mobile PCs aufgrund sinkender Kosten bedeutet, dass IT-Manager sich ernsthafte Gedanken über die Auswirkungen für ihre Unternehmen machen sollten, insbesondere weil die Nutzung von Wireless-Technology gerade im privaten Bereich ansteigt. Die Mitarbeiter möchten die Vorteile des drahtlosen Arbeitens nicht nur zu Hause nutzen, auch für den Arbeitsplatz ist die wachsende Mobilität relevant.

Produktivitätsvorteile, die durch Wireless-IP-Technologien erreicht werden können, würden durch ein nicht sicheres Netzwerk komplett negiert, falls ein Unternehmen Hackern zum Opfer fällt. Mit neuen IP-Netzen, in denen Sprachpakete über das Netzwerk verbreitet werden, ist das Potenzial für nicht berechtigte Parteien, IP-Telefonate mithören zu können, angestiegen, aber die Sicherheitsrichtlinien in europäischen Unternehmen spiegeln diese Entwicklung noch nicht wieder, so NextiraOne. Bedrohlich erscheint auch die Gefahr von VoIP-„Audio-Spam", wodurch Anrufbeantworter mit aufgesprochenen Werbespots blockiert werden könnten.

„Wireless-IP-Netzwerke werden Festleitungen niemals komplett ersetzen, aber sie werden sie merklich ergänzen und damit Unternehmen erhöhte Flexibilität und Produktivität ermöglichen", so Dipl.-Ing. Mag. Wolfgang Leindecker, Director Marketing & Consulting, NextiraOne Austria. „Mit der Ergänzung um Wireless-Netzwerke für Büros dürfen IT-Manager in ganz Europa nicht sorglos umgehen; sie müssen stattdessen sicherstellen, dass ihre Netzwerke sicherer werden. Das Personal muss außerdem darüber informiert werden, wie die Arbeit mit Wireless-Geräten sicher gestaltet werden kann, und zwar entweder innerhalb der unternehmenseigenen WiFi-Hotspots oder innerhalb anderer WiFi-Zugangsbereiche, wenn sie sich auf Reisen befinden. Leindecker stellt abschließend fest, dass Unternehmen, um diese potenzielle Gefährdung zu bekämpfen und gleichzeitig das Beste aus WLAN-Technologien herauszuholen, eng mit ihrem Integrator zusammenarbeiten müssen, um die höchstmögliche Sicherheitsebene gewährleisten zu können. IT- und Personalabteilungen müssen außerdem bei der Formulierung von Richtlinien für mobile Mitarbeiter kooperieren.

„Wireless-IP-Netzwerke werden Festleitungen niemals komplett ersetzen, aber sie werden sie merklich ergänzen und damit Unternehmen erhöhte Flexibilität und Produktivität ermöglichen." - DI Mag. **Wolfgang Leindecker**, Director Marketing & Consulting, NextiraOne Austria.

www.nextiraone.at

MobIS: Cockpit für mobile Anwendungen

Die konsequente Unterstützung mobiler Mitarbeiter wird zu einem strategischen Erfolgsfaktor für Unternehmen. Das bringt große organisatorische Herausforderungen und enorme EDV-Anforderungen mit sich. MobIS Cockpit hilft beim Beherrschen dieser komplexen Anforderungen.

Die Firma ilogs mobile software GmbH, Spezialist in der Entwicklung mobiler Anwendungen, bietet mit MobIS eine offene Plattform zur raschen Umsetzung mobiler Informations-Systeme. Im Mittelpunkt steht das MobIS Cockpit - die Steuerzentrale mit welcher mobile Prozesse und Geräte gesteuert und verwaltet werden. MobIS kann nahtlos in die bestehende EDV integriert werden und mobile Anwendungen können quasi ohne Rücksicht auf mobile Besonderheiten kostengünstig entwickelt werden. Das Cockpit bietet zudem:

■ **Just-in-Time-Synchronisation**

Dass man mit der Push-Technologie gerade eingetroffene E-Mails an mobile Benutzer senden kann ist allgemein bekannt. Mit MobIS können beliebige zeitkritische Unternehmensdaten wie z. B. die Veränderungen der Tourenpläne unmittelbar an das Gerät des betroffenen Mitarbeiters weiter „gepushed" werden.

■ **Mobile Sicherheit**

Unternehmensdaten auf mobilen Endgeräten sind kein Sicherheitsrisiko mehr. Neben der verschlüsselten Datenübertragung werden im MobIS Cockpit zusätzlich alle Endgeräte aufgelistet und können dort per Knopfdruck deaktiviert oder deren Datenspeicher gar gelöscht werden.

■ **Smart Software Rollout**

Über einen intelligenten Scheduler im Cockpit kann die Verteilung neuer Software auf mobile Endgeräte komfortabel gesteuert werden. Damit können auf einer unternehmensweit installierten MobIS Plattform unterschiedliche mobile Anwendungen installiert und flexibel ausgerollt werden.

www.ilogs.com

Voice over WLAN

Für die mobile Sprach- und Datenkommunikation im Firmennetz bietet Siemens maßgeschneiderte HiPath-Produkte an.

Unternehmen richten heute Wireless-Netzwerke ein, um den einfachen Zugriff auf Ressourcen und Daten von jedem beliebigen Ort aus zu ermöglichen. Mit Hilfe des HiPath-Wireless-Portfolio können Unternehmen freie Standortmobilität schaffen. Bei diesem Portfolio handelt es sich um eine verteilte, individuell anpassbare Unternehmenslösung. Dabei ist es unerheblich, ob nur die gemeinsame Nutzung von Wireless-Daten, eine konvergierte Sprach- und Datenkommunikation oder komplette Multimedia-Kollaborationen geplant sind - alles ist drahtlos möglich.

Beim WLAN-Telefonieren können beim Wechsel zwischen den Accesspoints unangenehme Hall- und Echoeffekte auftreten, hohe Bandbreite reicht allein für eine optimale Sprachübertragung im WLAN nicht aus. Durch die Einbeziehung der Quality-of-Service-Merkmale des Standards 802.11e lässt sich die Sprache in WLAN-Netzen priorisieren und damit die Übertragungsqualität sicherstellen.

„Für die mobile Sprach- und Datenkommunikation im Firmennetz bietet Siemens mit HiPath Wireless LAN geeignete Infrastruktur und HiPath-Plattformen sowie WLAN Devices für maßgeschneiderte Lösungen. Siemens setzt dabei auf eine 'sanfte Migration' der beiden Welten", meint DI Josef Jarosch, Bereichsleiter Communications Enterprise bei Siemens Österreich.

Das ist ideal für Klein- und Mittelbetriebe, die nicht die gesamte IKT-Infrastruktur austauschen können, sondern Lösungen brauchen, die die vorhandenen Kommunikationsanlagen optimal einbinden. Der Betrieb telefoniert in der Zentrale über seine vorhandene Nebenstellenanlage und in der Werkshalle und am Betriebsgelände über schnurlose WLAN-Endgeräte. Dabei können auch externe Standorte mit Access Points über IP eingebunden werden. Je nach Bedarf lässt sich diese Lösung schrittweise erweitern.

Fokus liegt auf der „sanften Migration" von Sprache und Daten: DI **Josef Jarosch**, Bereichsleiter Communications Enterprise bei Siemens Österreich

Mit dem HiPath Wireless Controller steht zudem eine Hochleistungsplattform zur Verfügung, die als zentrale Intelligenz für die HiPath-Wireless-Unternehmenslösung fungiert, einer skalierbaren gerouteten Lösung für WLAN. Der Controller ist ein voll funktionsfähiger Router, der alle Clients, die mit Access Points verbunden sind, zusammenfasst und koordiniert. Dadurch wird die Netzverwaltung enorm vereinfacht, da Vor-Ort-Eingriffe an verteilten Access Points unnötig werden.

www.siemens.at

Mobile Anwendungen für verbesserten Kundenservice

Nutzer der Nokia 9300 und 9300i Smartphones sowie des Nokia 9500 Communicator haben ab sofort Zugang zu Oracle-Anwendungen.

Oracle und Nokia haben die Verfügbarkeit von Oracle Sales for Handhelds sowie der Oracle-Mobile-Field-Service-Anwendungen für mobile Endgeräte der Nokia-Serie 80 bekannt gegeben.

Dazu zählen die Nokia 9300 und 9300i Smartphones sowie der Nokia 9500 Communicator. Mit den neuen Lösungen können Mitarbeiter unterwegs über ein einziges Gerät mobil kommunizieren und haben gleichzeitig auch außerhalb des Büros Zugang zu allen wichtigen Geschäftsanwendungen. Die beiden Unternehmen vermeldeten ebenfalls die Verfügbarkeit von Oracle Database Lite 10g Release 2 für das Symbian-Betriebssystem.

„Sofortiger Zugang zu korrekten Kundendaten ist im heutigen konkurrenzbetonten Geschäftsumfeld unbedingt notwendig", so Mark Baker, CRM Marketing Director Oracle EMEA. „Die neue Lösung von Oracle und Nokia bietet Echtzeit-Daten, die es Außendienstmitarbeitern ermöglicht, ihre Kunden-Interaktionen besser zu verwalten und Kundenservice-Anfragen effektiv zu bearbeiten."

Mit Oracle Sales für mobile Endgeräte haben Nutzer Zugang zu ihrer Oracle-Sales-Oberfläche und können dort ihre aktuellen Aufträge und Kundeninformationen in Echtzeit verwalten.

Neben Terminplänen, Kontakten, Aufgaben- und Bestellinformationen, die der Nutzer einsehen, hinzufügen oder ändern kann, verfügt die Anwendung über eine integrierte Synchronisationsfunktion, die Termine, Kontaktdaten und Aufgaben mit den auf dem Nokia-Endgerät gespeicherten Daten abgleicht.

Oracle Mobile Field Service bietet Zugang zu relevanten Arbeitsplänen und Job-Informationen. So können Aufträge erstellt, aktualisiert und abgeschlossen werden, was eine bessere Zusammenarbeit der Außendienstmitarbeiter zur Folge hat. Mit der Lösung kann man vor Ort in Echtzeit auf Produktinformationen zugreifen, sodass über in Arbeit befindliche Aufträge sofort entschieden werden kann.

www.oracle.com/global/at

Techniktrends im Mobile Business:

Modern und mobil

Mit neuen Technologien, die größere Bandbreiten versprechen, wollen die Mobilfunkanbieter noch mehr und bessere Dienstleistungen anbieten. Einen Vorgeschmack auf die Zukunft des „Mobile Business" vermittelten der 3GSM World Congress in Barcelona und die CebIT in Hannover. Die dafür benötigten neuen Endgeräte gab es natürlich auch zu sehen.

Klaus Lorbeer

Am 3GSM World Congress überraschte BenQ Mobile mit der Ankündigung des weltweit ersten HSPA-Handys.

Der moderne Manager ist mobil und will auch von unterwegs E-Mails abrufen und versenden und auf das Inter- beziehungsweise Intranet zugreifen können. Damit die Mobilfunkanbieter mit den Möglichkeiten des Festnetzes mithalten können, sind höhere Up- und Download-Geschwindigkeiten gefragt. Ermöglicht wird dies durch die HSPA-Technik (High Speed Packet Access). Dieser UMTS-Turbo verspricht im Download (HSDPA - High Speed Downlink Packet Access) Datentransferraten von 3,6 Mbit/s. Auch der Upload (HSUPA - High Speed Uplink Packet Access) ist mit 384 kbit/s noch neun Mal schneller als GPRS. Gegenwärtig sind ausschließlich HSPA-PC-Karten für Notebooks erhältlich, die entsprechenden Handys sind für das erste Halbjahr 2006 angekündigt.

Am GSM Congress überraschte Clemens Joos, CEO von BenQ Mobile, mit der Ankündigung, das erste HSPA-Handy sechs bis acht Wochen vor dem Mitbewerb auf den Markt zu bringen. Das EF91 soll bereits im Juni verfügbar sein. Neben HSDPA ist das Klapphandy mit einer 3,2-Megapixelkamera mit LED-Blitz sowie einer zusätzlichen VGA-Kamera für Videotelefonie ausgestattet. Ein Preis stand zu Redaktionsschluss noch nicht fest.

„Mit HSDPA wird zum ersten Mal der Breitband-Internet-Zugang ein wahrhaft mobiles Erlebnis", ist Gavin Patterson, Analyst bei dem auf die Telekommunikationsbranche spezialisierten Marktforschungsunternehmen Informa Telecoms & Media, vom Nutzen der neuen Technik überzeugt. In einem zweite Ausbauschritt soll zudem die Datenrate künftig auf 14,4 Mbit/s im Download und auf 5,8 Mbit/s im Upload hinaufgeschraubt werden.

Ob sich HSDPA auch bei den Kunden durchsetzen wird, hängt laut Pattersons Kollegen Devine Kofiloto auch von den Preisen der Dienste ab. Das auf das Festnetz fußende Breitband habe, so Kofiloto, erst durch die Einführung von Flatrates seinen Siegeszug angetreten. Die Mobilfunkanbieter haben Flatrates bisher vermieden. Den Vorteil der Mobilität ließen sie sich vom Kunden gut bezahlen. Von der Preisgestaltung der künftigen Dienste hängt jedoch die Akzeptanz ab, ist Kofiloto überzeugt.

Mobiler DVB-H-Fernseher: Im Sommer bringt Nokia ihr N92 auf den Markt.

Und die Fortschrittsspirale dreht sich rasant weiter. HSPA ist noch nicht richtig am Markt, diskutieren Experten bereits Nachfolgetechnologien wie 3G LTE (Long-Term Evolution), auch als Super 3G bezeichnet. Diese Technik soll Downloadraten von 100 Mbit/s bieten und damit eine echte Alternative zum Festnetz darstellen. Mit der Verfügbarkeit dieser Technik ist nach Aussage des Marktforschungsunternehmen Analysys allerdings frühestens 2009 zu rechnen.

Datendienste als Gewinnbringer

HSPA ist extrem wichtig für die Branche, ist es doch die Grundlage für neue Services, von denen René Obermann, CEO von T-Mobile, am GSM-Kongress sagte, sie seien das wichtigste Unterscheidungsmerkmal in der Branche. Auch Thomas Ganswindt, Bereichsvorstand von Siemens Communications, sieht Umsatzzuwächse vor allem bei den Datendiensten. Ganswindt: „2008 wird es im Vergleich zu Festnetznutzern doppelt so viele Mobilfunknutzer geben, nämlich rund drei Milliarden." Der Siemens-Bereichsleiter erwartet sich hier in den nächs-

ten vier Jahren ein Umsatzplus von acht auf 15 Euro pro Handykunde. Doch die Services reichen weiter als personalisierte Dienstleistungen und mobiler Internetzugriff: Ein hochgepushtes Thema am GSM-Kongress und auf der CebIT war „TV am Handy", auch wenn das ein Dienst ist, von dem Obermann nicht allzu viel hält. Kein Wunder: Anders als bei den schon länger verfügbaren Streaming-Lösungen (wo allerdings jede Menge Bandbreite benötigt wird), handelt es sich bei den neuen, miteinander konkurrierenden Technologien DMB (Digital Multimedia Broadcasting) und DVB-H (Digital Video Brodcast-Hendheld) um digitalen Antennenfunk, wo die Netze der Mobilfunkanbieter nicht belastet werden. Streaming-TV wird in Österreich von der mobilkom unter der Bezeichnung „A1 Live TV" angeboten. Besitzer streamingfähiger UMTS-Handys können dort Programme unter anderem der Sender ORF1 und ORF2, ATV+, CNN, MTV sehen.

DMB ist bereits in Korea im Einsatz und wird von Unternehmen wie Samsung und LG unterstützt, DVB-H ist die Handy- und PDA-Version des kommenden terrestrischen digitalen Antennenfunks DVB-T (Digital Video Broadcast-Terrestrial), der in Österreich 2010 das analoge Fernsehen ablösen soll. Erste regionale beschränkte Regelbetriebe sind für dieses Jahr angekündigt.

Während DMB, das auf dem frequenzmäßig bereits festgelegten digitalen Hörfunk DAB (Digitas Audio Broadcast) beruht, maximal vier bis acht Kanäle unterstützt, lassen sich mit DVB-H etwa 30 Handy-TV-Programme realisieren. Allerdings stehen nicht überall die benötigten Frequenzen für DVB-H zur Verfügung, die in manchen Ländern erst durch Abschalten der analogen TV-Sender frei werden. DVB-H wird von Nokia unterstützt und unter anderem in Österreich, Tschechien, der Schweiz, Schweden und Finnland zum Einsatz kommen. Deutschland, Frankreich, Spanien oder Großbritannien experimentieren mit beiden Technologien.

Es wächst zusammen

Wurde in den letzten Jahren viel über das Zusammenwachsen unterschiedlicher Bereiche und Technologien geredet, wird dieses Versprechen jetzt vollzogen. Während Mobilfunkanbieter, gestützt durch mehr Bandbreite, künftig auch Dienste anbieten wollen, die bisher dem Festnetz vorbehalten waren - Stichwort Fixed/Mobile Convergence (FMC) -, dürfen sich die Festnetzanbieter über UMA (Unlicensed Mobile Access) freuen. Diese Technik ist das Missing Link zwischen GSM und WLAN. Wer sich mit einem entsprechenden Endgerät, z. B. dem 6136 von Nokia oder dem in Österreich nicht erhältlichen Philips 6120, in der Nähe eines Hot Spots befindet, kann so zum Ärger der Mobilfunkanbieter kostensparend via Voive-over-IP (VoIP) über das Internet telefonieren. Andererseits können Unternehmen mit UMA ihre Kommunikationskosten senken, indem sie intern über VoIP und extern über GSM telefonieren. Doch auch die Verschmelzung zwischen Foto- und Handybereich geht rasant voran. Auf der Cebit präsentierte Sony Ericsson das K800i Fotohandy. Dieses ist mit einem 3,2-Megapixel-Chip ausgestattet und bietet eine aktive Linsenabdeckung sowie einen auch bei Kompaktkameras eingesetzten Xenon-Blitz. Auf Grund dieser Features hat sich Sony Ericsson entschlossen, diesem Handy den sonst nur für Sonys Digitalkameras vorbehaltenen Markennamen Cyber-shot zu verleihen. „Das Handy ist eine glaubwürdige Digitalkamera", ist Sony-Ericsson-Produktmanager Andreas Burtscher überzeugt und untermauert seine Aussage damit, dass bereits sechs Bilder der vom amerikanischen Time-Magazin als beste Fotos des Jahres 2005 gewählten Fotografien von Fotohandys stammten.

Das X5000 von Grundig Mobile verfügt über eine Sechs-Megapixel-Kamera und nimmt Avi-, Asf- und Mov-Videos in VGA-Auflösung auf - mit 30 Bildern pro Sekunde.

Billige Endgeräte für Entwicklungsmärkte

Nicht nur immer besser ausgestattete und mit immer mehr Funktionen versehene Handys sind ein Thema für Handyhersteller. Unter der Bezeichnung ULCH (Ultra-Low-Cost-Handset) sollen Basis-Handys für Entwicklungsmärkte, z. B. in Afrika oder Indien, zu einem günstigen Preis auf den Markt kommen.

Der Marktführer im ULCH-Segment ist laut Informa Motorola, die bis 2007 ihre Marktdominanz in dieser Sparte behaupten werden. Kostete ein ULCH 2005 durchschnittlich rund 40 Dollar (rund 33 Euro) soll der Preis bis 2010 auf 28 Dollar (etwa 23 Euro) fallen.

Der Begriff ULCH wird allerdings nicht von allen Herstellern gleich verwendet. Manche verstehen darunter auch Wegwerf-Handys für gesättigte Märkte und für andere sind ULCHs eine Möglichkeit möglichst schnell die Zwei-Milliarden-Schwelle bei GSM-Usern zu überschreiten.

Der 3GSM World Congress ist die wichtigste Messe der Telekommunikationsbranche. Er fand seit 1987 jährlich in Cannes statt, dieses Jahr wurde erstmals in Barcelona abgehalten (13. bis 16. Februar 2006). www.3gsmworldcongress.com. Die CeBIT in Hannover (15. bis 21. März 2006) ist die größte IKT-Messe der Welt und feierte heuer ihr 20-jähriges Jubiläum. www.cebit.de.

Hersteller	Produktname	Prozessortyp	Taktfrequenz	Display	RAM Grund.	RAM Max.	Harddisk	Akku	Gewicht	Besonderheiten	Endpreis	Bezugsquelle
ACER	TravelMate 3302WXMi	Intel Pentium M 740	1,73GHz	14,1", 1280x800	1GB	4GB	100GB	2x9 Zellen-LiIon-Akku im Lieferumfang für ca. 9,0 Std.	2,1	Leistungsstarkes, leichtes Notebook für alle, die viel unterwegs sind; Acer Empowering Technology.	1.499,-	Acer 02236/30 75-200
ACER	TravelMate 4672WLMi	Intel Core Duo T2300	1,66GHz	15,4", 1280x800	512MB	4GB	100GB	8 Zellen-LiIon-Akku für ca. 3,5 Std.	2,95	VoIP-PC-Card-Telefon mit Bluetooth-Telefon. Acer Empowering Technology: Auf Tastendruck Notebook mit leicht verständlichen Bedienelementen genau nach Anwenderwunsch konfigurieren.	1.699,-	Acer 02236/30 75-200
ACER	TravelMate 8202WLMi	Intel Core Duo T2300	1,66GHz	15,4", 1680x1050	1GB	4GB	100GB	9-Zellen-Lithium Ionen Akku für ca. 3,5 Std.	3	Acer Video Conference, Acer Orbicam mit 1,3MP-Kamera, VOI-PC-Card-Telefon mit Bluetooth-Telefon, Acer Empowering Technology	1.999,-	Acer 02236/30 75-200
APPLE COMPUTER	MacBook Pro 1,83 GHz Intel Core Duo	Intel Core Duo	1,83GHz	15,4", 1440x900	512MB	2GB	80GB	Lithium-Polymer-Batterie, 60 Wattstd.	2,54	Neue Intel Core Duo Architektur (4x schneller als 15" PowerBook G4 mit 1,67 GHz PowerPC), Front Row Oberfläche und Apple Remote Fernbedienung; 85 W Netzteil mit MagSafe Anschluss; erstes Mac Notebook mit PCI Express Steckplatz u. v. a.	ab 2.149,-	Apple 01/711 82-0
APPLE COMPUTER	MacBook Pro 2 GHz Intel Core Duo	Intel Core Duo	2GHz/ 2,16GHz	15,4", 1440x900	1GB	2GB	100GB Serial ATA	Lithium-Polymer-Batterie, 60 Wattstunden	2,54	Neue Intel Core Duo Architektur (4x schneller als 15" PowerBook G4 mit 1,67 GHz PowerPC), Front Row Oberfläche und Apple Remote Fernbedienung; 85 W Netzteil mit MagSafe Anschluss, PCI Express Steckplatz; eingebaute iSight Kamera u.v.a.	ab 2.689,-	Apple 01/711 82-0
BENQ	Joybook R53.G04	Intel Centrino II 750	1,86GHz	15,4", 1280x800	512MB	2GB	80GB	6 Zellen-Li-Ion Akku, bis zu 3,5h	2,6	Displayhelligkeit 200cd/qm, Reaktionszeit 16ms, ATI Radeon X600 mit 128MB, Double-Layer DVD RW, Windows XP Pro, Firewire, 4x USB 2.0, PCMCIA Type II, 5in1 Kartenleser, 2x 2 Watt integrierte Stereolautsprecher	1.299,-	BENQ 01/667 00 33 - 0
BENQ	Joybook S53W.G01	Intel Centrino II 750	1,86GHz	13", 1280x768	512MB	2GB	80GB	6 Zellen-LiIon-Akku, bis zu 3,5h		Displayhelligkeit 200cd/qm, Intel GMA 900 mit 128MB max., Double Layer DVD RW, Windows XP Home, Firewire, Irda, 2x USB 2.0, PCMCIA, 4in1 Kartenleser, 2x 1,5 Watt integrierte Stereolautsprecher	1.249,-	BENQ 01/667 00 33 - 0
BENQ	Joybook S72.G13	Intel Centrino II 750	1,86GHz	14", 1280x768	512MB	2GB	80GB	6 Zellen-LiIon, bis zu 3,5h	2,15	Super Multi DVD RW, WLAN b+g, Windows XP Pro, ATI X600 128MB PCI-Express, Firewire, Irda, 4x USB 2.0, 2x 1Watt integrierte Stereolautsprecher, 3in1 Kartenleser, Displayhelligkeit 200cd/qm	1.449,-	BENQ 01/667 00 33 - 0
DELL	Latitude D510	Intel Pentium M 740	1,73GHz	15", 1024x768	1GB	2GB	60GB	6 Zellen-LiIon-Akku, 3,5Std.	2,4		1.099,-	Dell Computer Infoline 01/79 56 76 71 38
DELL	Latitude D610	Intel Pentium M 750	1,86GHz	15", 1024x768	1GB	2GB	100GB	6 Zellen-LiIon-Akku, 4 Std.	2,2	DVD+/-RW Duallayer, Wireless-LAN und Bluetooth integriert, schnelle Festplatte (7200 rpm), bis zu 9h Akkulaufzeit mit Zusatzakku	1.549,-	Dell Computer Infoline 01/79 56 76 71 38
FUJITSU SIEMENS COMPUTERS	LIFEBOOK E8110	Intel Core oder Core Duo Prozessor	2GHz	15", 1024x768 oder 1400x1050		max. 4GB	40/60/80/120	Bis 7 Std.	2,4	Umfangreiche Sicherheitsmerkmale wie ein integriertes SmartCard-Lesegerät, TPM-Modul, Fingerprint-Sensor. Über modularen Schacht kann ein weiterer Akku, 2. Festplatte, Combo-Laufwerk oder DVD-Brenner betrieben werden.	ab 2.149,-	Fujitsu Siemens Computers 01/716 46-0
FUJITSU SIEMENS COMPUTERS	LIFEBOOK E8210 - UMTS	Intel CoreTM Duo Prozessor	2GHz	15,4", 1680x1050		Bis 4GB	40/60/80/120	6 Std.	2,6	Mit 2 Batterien bis 10 Std., für anspruchsvolle Business-Anwendungen entwickelt, optional integriertes UMTS	2.299,-	Fujitsu Siemens Computers 01/716 46-0
FUJITSU SIEMENS COMPUTERS	LIFEBOOK Q2010	Intel Core TM Prozessor		12,1", 1280x800	512MB	1GB	30/60	6 Zellen Akku, bis zu 8 Std.	1	Integriertes UMTS	ab 4.000,-	Fujitsu Siemens Computers 01/716 46-0
HEWLETT-PACKARD	HP Compaq nc6320 Notebook	Intel Duo T2400	1,83GHz	15", SXGA+ Wide Viewing Angle	1GB	2GB	100GB	5 Std.	2,8	Finger-Print-Reader, 7in1-Reader, SATA-Disks, Smart-AC-Adapter	1.749,-	Hewlett-Packard 01/811 18-0000
HEWLETT-PACKARD	HP Compaq nx6310 Notebook	Intel Core Solo T1300	1,66GHz	15", XGA	512MB	2GB	60GB	5 Std.	2,8	SATA Disks, Smart-AC-Adapter	999,-	Hewlett-Packard 01/811 18-0000
HEWLETT-PACKARD	HP Compaq nx9420 Notebook	Intel Duo T2400	1,83GHz	17", WSXGA+ Bright View	1GB	4GB	80GB	4 Std.	3,35	Smart-Card-Reader, Finger-Print-Reader, Umgebungslichtsensor, SATA Disks, ATI Mobility Radeon X1600 Grafik mit 256 MB, TPM Chip, 7 in 1 Reader	1.899,-	Hewlett-Packard 01/811 18-0000
LENOVO	ThinkPad X60	Intel Core Duo Prozessor T2400	1,83GHz	12,1", 1024x768	512MB	2GB	60GB	7,8 Std.	1,43	Integrierter FingerPrint-Sensor, Magnesium-Aluminium-Deckel, integrierter Airbag f. den Festplattenschutz, vollwertiges Tastaturlayout trotz kleinem Format, Metallgelenke (f. extra Stabilität des Displays), Akku (7,8h), ultraportabel	2.112,-	Lenovo Österreich 01-211 45-0
LENOVO	ThinkPad T60	Intel Core Duo Prozessor T2400	1,83GHz	14,1, 1024x768	512MB	3GB	60GB	7,8 Std.	2,54	Integrierter FingerPrint Sensor, Magnesium Aluminium Deckel, integrierter Airbag f. den Festplattenschutz, Akku mit Erweiterung bis zu 7,4h. T60 ist der perfekte Business Allrounder. CDRW/DVD Laufwerk integriert. Besonders flaches Desgin.	2.208,-	Lenovo Österreich 01-211 45-0
MAXDATA	ECO 4100 AW	AMD Turion 64 ML-30		15,4", 1280x800	1GB	2GB	80GB	LiIon, bis 3 Std.	2,85	PCI-Express VGA-nVIDIA GeForce Go 7300 Card, 64MB RAM mit TurboCache, Glare Wide Screen, 1Gigabit LAN, WLAN 802.11/b/g, Bluetooth, IRDa communication port, Multimedia Card Reader, 4x USB 2.0	1.199,-	MAXDATA 01/277 89-0
MAXDATA	ECO 4100 IE	Intel Pentium M 740		15,4", 1280 x 800	1GB	2GB	100GB	LiIon, bis 3 Std.	2,9	Intel-Centrino-Technologie mit Media Accelerator 900, DDR2 Support, WXGA-Display, Outdoor-Gerät mit stoßfestem Gehäuse und Displayschutz, WLAN 802.11a/b/g, IRDa Communicationport, 4x USB 2.0	1.199,-	MAXDATA 01/277 89-0
MAXDATA	PRO 600 IW Select	Intel Duo Core T2500	2GHz	14,1", 1280 x 800	1GB	2GB	80GB	LiIon, bis 4 Std.	<2	WXGA Display, SATA HD, 1Gigabit LAN, WLAN 802.11a/b/g, Bluetooth-Option, Multimedia Card Reader, Express Card support, DDR2 RAM 667 MHz support	1.499,-	MAXDATA 01/277 89-0
SAMSUNG	R65	Intel Centrino DUO Prozessor T2300	1,66GHz	15", 1024x768	1GB	2GB	80GB	Smart LiIon, 6 Std.	2,7	Integrierte serielle Schnittstelle macht das R65 für Anwender interessant, die sich im Telekommunikationsumfeld und in der automatisierten Fertigungstechnik bewegen, optionale Docking-Station	1.699,-	ELSAT International 01/866 44-0

Hersteller	Produktname	Prozessortyp	Taktfrequenz	Display	RAM Grund.	RAM Max.	Harddisk	Akku	Gewicht	Besonderheiten	Endpreis	Bezugsquelle
SAMSUNG	X1	Intel Pentium M Ultra Low Voltage Prozessor 753	1,2GHz	14", 1280x768	768MB	1,2GB	60GB	Standard Lilon, 4,6Std.	1,7	Mit Hochleistungsakku bis zu 9,5 Stunden, Enhanced Water Resistance Keyboard, Fernbedienung, Magnesium-Gehäuse	1.990,-	ELSAT International 01/866 44-0
SAMSUNG	X60	Intel Centrino Duo Prozessor T2300	1,66GHz	15,4", 1280x800	1GB	2GB	80GB	Smart Lilon, 6 Std.	2,48	Magnesium-Gehäuse, Display im Wide Format, Fernbedienung, Mikrofone, Enhanced Water Resistance Keyboard, optional Docking-Station	1.849,-	ELSAT International 01/866 44-0
SONY	VGN-FE11S	Intel Core Prozessor T2400	1,83GHz	15,4", 1280x800	1GB	2GB	160GB	Lilon, 3,5Std.	2,8	Eingebaute Camera für VoIP-Kommunikation, X-black Bildschirm mit Doppellampe für noch farbtreuere und kontrastreichere Bilder, Touchpad & Pointingstick, umfangreiches SW-Paket u. v. a.	1.749,-	Sony Austria GmbH 01/610 50-0
SONY	VGN-SZ1HP	Intel Core Prozessor T2300	1,66GHz	13,3", 1280x800	512MB	2GB	80GB	Lilon, 4-5Std.	1,85	Dualgrafikauswahl entweder diskrete Grafikkarte oder interner Grafikchip bringt längere Akkulaufzeit bei Verwendung des internen Grafikchips, eingebaute Camera für VoIP-Kommunikation, umfangreiches SW-Paket	2.099,-	Sony Austria GmbH 01/610 50-0
SONY	VGN-TX2XP	Intel Ultra Low Voltage Pentium M Prozessor 753	1,2GHz	11,1", 1366x768	1GB	1,5GB	80GB	Lilon, max. 7Std.	1,24	Ultraleichtes 1,24 kg Notebook mit integriertem flachen Multiformat-DVD-Brenner zum Sichern größerer Datenmengen, Instant-On-Funktion zum Wiedergeben von Multimediadateien ohne Hochfahren des Betriebssystems u. v. a.	2.599,-	Sony Austria GmbH 01/610 50-0
TOSHIBA	Portégé R200	Intel Pentium M773 Prozessor Ultra Low Voltage	1,3GHz	12,1", 1024x768	512MB	1,2GB	60GB	Lilon, 4,5Std.	1,29	Schlankes elegantes Hochglanzgehäuse, mobile Business-Arbeitsplattform, EasyGuard-Konzept: hohe Daten- und Systemsicherheit, einfache und flexible Konnektivität	3.620,-	Toshiba Europe GmbH 01/720 31 00-0
TOSHIBA	Tecra A7	Intel Core Duo Prozessor T2500	2GHz	15,4", 1280x800	1GB	4GB	100GB	Lilon, 3 Std.	2,7	Mobile Präsentations-Plattform für Business-User mit Widescreen-Display	2.020,-	Toshiba Europe GmbH 01/720 31 00-0
TOSHIBA	Tecra S3	Intel Pentium M 770	2,13GHz	15", 1400x1050	1GB	2GB	100GB	Lilon, 4,6 Std.	2,99	Tecra-S3-Modellreihe bietet durch die Integration der EasyGuard Funktionen optimale Sicherheit für das Gerät und die Daten, einfache sowie leistungsfähige Konnektivität und damit Benutzerfreundlichkeit. Optionale Dockin-Lösungen u. a.	3.570,-	Toshiba Europe GmbH 01/720 31 00-0

Notebook mit Laserbeschriftung

Neben aktueller Displaytechnik kommt bei HPs Pavilion dv5096 auch ein LightScribe-Laufwerk zum Einsatz.

Andreas Roesler-Schmidt

Erfreulicher Weise setzt nunmehr auch HP auf Widescreen-Notebooks, zumindest bei Consumer-Geräten wie dem Pavilion dv5096, einem von einem AMD-Turion-Prozessor angetriebenen 15,4-Zoll WXGA-Notebook. Das Gerät ist leistungsfähig genug, um als Desktop-Ersatz durchzugehen, ausgenommen sind hier - wie meistens - natürlich Gamer mit höheren Ansprüchen. Wobei die hervorragende Verarbeitung das Notebook robust genug für das Schleppen von einer LAN-Party zur nächsten machen würde. Die Verarbeitungsqualität zieht sich bis in die Details durch. Beim Touchpad ist zum Beispiel jener Bereich, der fürs Scrollen reserviert ist, geriffelt ausgeführt, wodurch das im Gegensatz zu anderen Notebooks auch immer gelingt. Man ertastet schlichtweg, ob man im Maussteuerungs- oder Scrollteil des Touchpads ist. Eine gut durchdachte Kleinigkeit, die im Alltag viel bringt. Auch einem weiteren Display-Trend folgt HP: So setzt man nun ebenfalls Bildschirmtechnik (bei HP „BrightView" genannt) ein, die zwar ein wenig mehr spiegelt, das aber durch deutlich bessere Kontraste wettmacht. Es ist der erste HP-Laptop seit längerem, dessen Bild mir nicht flau vorkommt, auch wenn man einwenden muss, dass die Qualität noch nicht an die Displays von Sony oder Toshiba heranreicht. Überspitzt formuliert ist zwar die erhöhte Verspiegelung da, aber das Bild wurde nicht im gleichen Verhältnis kräftiger. Es ließ sich jedoch mit ein paar Spielereien in den Grafikkarteneinstellungen auf eine gute, alltagstaugliche Qualität bringen. Consumer-Anwender könnte aber die unsaubere Schwarz-Darstellung beim DVD-Schauen stören. Da schimmert die Hintergrundbeleuchtung durch.

Die Ausstattung des Geräts ist komplett: Neben allen Standardanschlüssen und einem 6-in-1-Card-Reader sorgen eingebaute Altec-Lansing-Lautsprecher dafür, dass man auch im stationären Betrieb nicht unbedingt externe Lautsprecher benötigt - für einen Laptop bieten sie nämlich sehr guten Klang. Ein nettes Gadget und bei Laptops eher ungewöhnlich ist das LightSribe-Laufwerk. Mit der LightSribe-Technologie lassen sich selbst gebrannte CDs mit dem Laser des Laufwerks beschriften, so dass die Fummelei mit Klebeetiketten entfällt. In Summe ein sehr brauchbares Consumer-Notebook.

www.hp.com/austria

Schwerer Stromspender für alle

Nach allen Seiten hin offen gibt sich iGo. Der Praxiswert hängt aber von den Reisegewohnheiten ab.

Andreas Roesler-Schmidt

Es gibt einiges an Technik, das man heute auf Reisen mitschleppt: Laptop, Handy und PDA gehören praktisch zur Grundausstattung. Spätestens bei längeren Flügen kommt der MP3-Player dazu, enthält der Business-Trip auch Abendprogramm oder gar Freizeit, bietet sich die Digicam an. Bluetooth-Headsets gehören auch fast schon zur Standardausrüstung. Wer jetzt mitgezählt hat weiß, es können locker fünf bis sechs Geräte im Gepäck stecken, die allesamt aufgeladen werden müssen, sollen sie unterwegs ihren Zweck erfüllen.

Da hört es sich an wie der Traum jedes Vielreisenden: Nur ein einziges Ladegerät für alle Geräte. Eine solche Lösung verspricht iGo mit dem Everywhere130. Das Prinzip ist dabei denkbar einfach. Immer gleich bleibt der klassische Stromadapter in der Mitte, an den Ein- und Ausgängen wird gewechselt. So lässt sich auf der einen Seite nicht nur der heimische Eurostecker sondern auch der US- (oder jeder andere) Stecker ebenso wie ein 12V-Autostecker anschließen.

Was auf der anderen Seite steckt, entscheidet man beim Kauf: Denn neben einem Kabel und ein paar Adaptersteckern („Tips") für weitverbreitete Notebooks wählt man einfach die eigenen Geräte auf der iGo-Website aus und packt zusätzlich benötigte Tips dazu. Das so entstandene Set kommt dann in einem kleinen Reiseetui, in dem die Tips allerdings herumpurzeln - eigene Einsteckfächer wären eleganter gewesen. Egal, das Prinzip des Geräts ist wunderbar. Für neue Geräte werden auch neue Tips entwickelt, sodass das System mit der eigenen Gadget-Ausstattung mitwachsen kann (ein zusätzlicher Tip kostet rund 7 Euro).

Blöd nur, wenn unterwegs allen Geräten gleichzeitig der Saft ausgeht? Nein, denn der Clou ist der zum Test mitgelieferte Dualpower-Adapter. Dadurch lassen sich zwei mobile Geräte gleichzeitig aufladen, auch wenn sie mit unterschiedlichen Spannungen arbeiten.

Das erklärt letztlich auch den größten Nachteil des Systems: Der zentrale AC/DC-Adapter enthält in Wahrheit zwei Adapter und ist dadurch entsprechend groß und schwer. So durchdacht das System ist, so schnell relativiert sich das ganze in der Praxis: 2-3 einzelne Originalnetzteile nehmen vielleicht ein wenig mehr Platz weg, wiegen aber nicht mehr. Damit beschränkt sich der Nutzen fast schon auf längere Urlaubsreisen, bei denen man wirklich viel ladebedürftige Hardware mitschleppt. Denn auf den üblichen Business-Trips sollte selbst im Falle von mehrtägigen bis knapp einwöchigen Reisen eigentlich vom Notebook abgesehen jedes Gerät ohne Aufladen durchkommen, es sei denn man hat die falsche PDA/Smartphone-Plattform gewählt (womit der traditionelle Seitenhieb auf die Windows Mobile Plattform auch wieder mal seinen Platz in dieser Kolumne gefunden hätte).

Das ändert an der tadellosen Qualität des iGo nichts. Das Konzept mit den austauschbaren Tips ist wunderbar und wirft eigentlich die Frage auf, warum nicht einmal Notebooks eines Herstellers einen einheitlichen Stecker benützen. Hier sollte jeder, der mit dem Gedanken eines zweiten Netzteils (für Reisen/Home Office) spielt, eigentlich alleine schon zum iGo greifen, um den Notebook-Herstellern in ihrer Steckervielfalt nicht auch noch Zusatzeinahmen zu verschaffen. Außerdem funktioniert iGO auch noch beim nächsten Gerät. Für mich persönlich ist es für Reisen einfach zu klobig, da ich außer dem Notebook eben nichts aufladen muss. Aber vielleicht mache ich ja auch nur zuwenig Urlaub.

Neue Chips für Home Entertainment und Mobility

Intel stellt mit der Viiv- sowie der Centrino-Duo-Mobiltechnologie zwei Plattformen für eine neue Generation von Heimcomputern und Laptops vor.

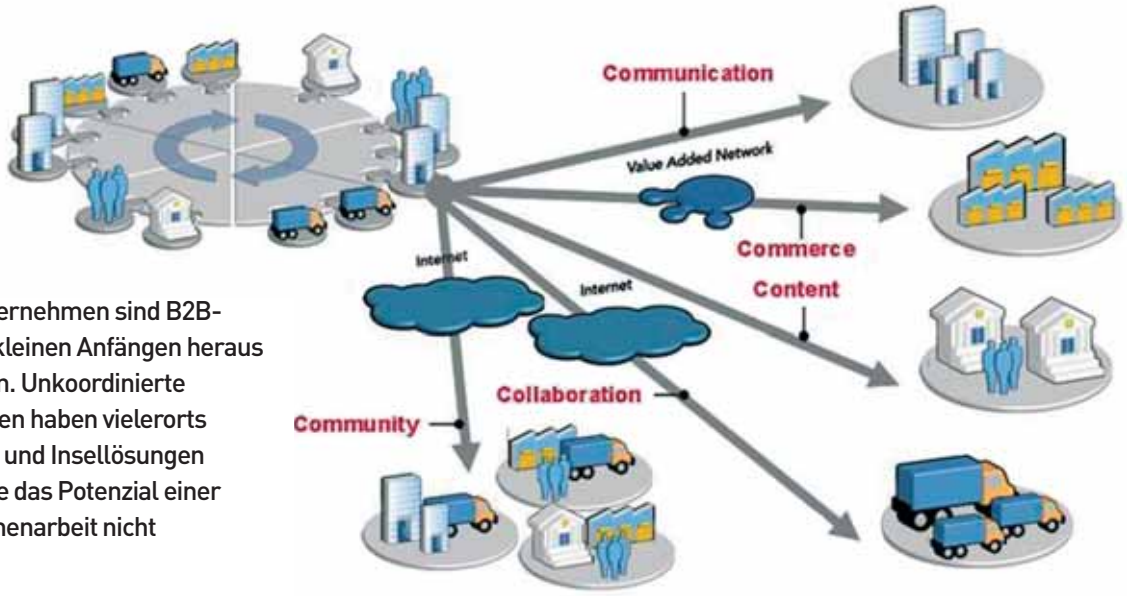
Intel Centrino Duo Mobile Technology - Familienfoto

Die Intel-Viiv-Technologie steht zudem für eine brandneue Marke. Der Chiphersteller möchte damit eine „neue Ära der Arbeits- und Spielewelt sowie einen ganz neuen Lebensstil einläuten", erläutert Hannes Schwaderer, Geschäftsführer Intel GmbH Informationen.

Herzstück der neuen Plattformen sind die neuen Dual-Kern-Prozessoren von Intel, die in einem 65nm-Fertigungsverfahren hergestellt werden. Dazu zählt der Intel Core Duo-Prozessor (bislang unter dem Codename „Yonah" bekannt). Er verfügt über ein Design mit zwei Rechenkernen in einem Gehäuse, dessen Abmessungen in etwa einer großen Briefmarke entsprechen.

Mit der Intel-Viiv -Technologie sollen PCs so einfach wie Fernseher über Fernbedienung gesteuert werden. Die Plattform umfasst das Betriebssystem Microsoft Windows XP Media Center Edition 2005 sowie Software zur Medienwiedergabe. Von einem einzigen Gerät aus lassen sich so Filme ansehen oder ein Spiel spielen, während gleichzeitig etwa Musik geladen wird.
www.intel.de

Transparente Handelsketten



In vielen Handelsunternehmen sind B2B-Infrastrukturen aus kleinen Anfängen heraus historisch gewachsen. Unkoordinierte Ad-hoc-Entwicklungen haben vielerorts heterogene Systeme und Insellösungen entstehen lassen, die das Potenzial einer integrierten Zusammenarbeit nicht ausschöpfen.

Spencer Marlow und Michael Leuschner

Diese Systeme kranken nicht selten an ganz grundsätzlichen Fehlfunktionen. Die eigentliche Aufgabe strategischer IT - nämlich Wirtschaftlichkeit und gesundes Wachstum eines Unternehmens zu fördern - können sie nicht leisten. Doch um ein strategisches Transaktionsmanagement zu realisieren, müssen Hersteller und Handel ihre vorhandenen Systeme nicht über Bord werfen. Für eine kurzfristige Effizienzsteigerung und eine langfristig erfolgreiche Integration über Unternehmensgrenzen hinweg gilt es, alle Partner entlang einer Wertschöpfungskette einzubinden. Eine Lösung dafür bietet Multi-Enterprise-Collaboration (MEC) - eine strategische Sichtweise, die über die Unternehmensgrenzen hinausgeht.

Wettbewerbsvorteile durch IT

Der Handel ist traditionell eine Branche, in der besonders scharfer Wettbewerb herrscht. Geprägt von unbeständigen Kunden und winzigen Margen befindet sie sich ständig im Fluss. Entsprechend versucht die Community stärker als andere Branchen, Produktpositionierungen, Markenwert, Kundenbindung, Servicegrad und Einführungszeiten zu verbessern.

IT spielt in diesem Verbesserungs- und Veränderungsprozess eine große Rolle. Sie ist der Schlüssel zu mehr Effizienz und Kostenreduktion und kann zu den entscheidenden Wettbewerbsvorteilen verhelfen. Der Handelsriese Wal-Mart beispielsweise hat eine regelrechte Wissenschaft daraus gemacht, neue Technologien strategisch und kostensparend zu adaptieren. Randy Salley, Vice President of Merchandising Systems bei Wal-Mart, spricht vom Konkurrieren „at the speed of information".

Handels-IT: Von Silo-Systemen zu Enterprise Application Integration

Die IT im Handelssektor hat sich in drei Phasen entwickelt: Zunächst lag der Fokus auf Automatisierung von Prozessen innerhalb einer Abteilung. Diese Entwicklung ging einher mit der Erkenntnis, dass Computer Informationen schneller und akkurater als Mitarbeiter verarbeiten können. Als Folge entstanden Silo-Systeme in den einzelnen Abteilungen wie Kundendienst oder Buchhaltung. Dass diese Systeme in Zukunft miteinander kommunizieren können sollten, war eine Vision in weiter Ferne. Später jedoch stellten die Handelsunternehmen fest, dass die Informationen in Formaten eingingen, die ihre neuen Computer nicht verarbeiten konnten. Solange Daten via E-Mail, Fax, Telefon oder als Adressaufkleber auf Paketen ankamen, mussten sie immer noch per Hand in die Systeme eingegeben werden. An vollautomatische Verarbeitung war so noch nicht zu denken.

Es dauerte nicht lange, da war der elektronische Austausch von Dokumenten auf dem Vormarsch. Die bedeutendste Entwicklung auf diesem Gebiet war das so genannte Electronic Data Interchange (EDI) - also der automatische Versand von strukturierten Nachrichten zwischen Anwendungssystemen von Handelspartnern. Bei EDI ging es in erster Linie um Geschäftsdokumente wie Aufträge oder Rechnungen.

Andere Initiativen beschäftigten sich mit der automatischen Verarbeitung von Informationen, die von Barcode- und Sprachausgabesystemen oder Magnetstreifen stammten. Eins hatten alle Ansätze ge-

„Dem Optimierungspotenzial sind Grenzen gesetzt - im wahrsten Sinne des Wortes, wenn die Initiative an den Grenzen der Unternehmung endet." - **Spencer Marlow**, Manager Regional Marketing EMEA bei Sterling Commerce

meinsam: Es ging jeweils darum, die Information, die man physisch in der Hand hält, in den Computer zu transferieren, sodass dieser sie automatisch weiterverarbeiten konnte.

Schnell wurden sich Handelsunternehmen der Vorteile integrierter Dokumente und automatischer Informationsverarbeitung bewusst, wenngleich diese Initiativen auf einzelne Abteilungen beschränkt blieben. Viele Informationen jedoch, die sich in einem Dokument befinden, sind abteilungs- und unternehmensübergreifend relevant: Auftragsvolumen und Preise, Liefer- und Rechnungsadressen, Bankverbindungen, Bestell- und Rechnungsnummern etc. Und viele Entscheidungen, die aufgrund dieser Daten gefällt werden, könnten automatisiert oder zumindest durch IT unterstützt werden. Seit dieser Zeit konzentrieren sich Handelsunternehmen darauf, die Silo-Systeme zu integrieren, um die dort vorhandenen Informationen über Abteilungsgrenzen hinweg auszutauschen - jedoch nur innerhalb ihres Unternehmens. Man spricht dabei von Enterprise Application Integration, kurz EAI.

Die wesentlichen Treiber für Entwicklung von isolierten Einzelsystemen über den elektronischen Dokumentenaustausch hin zum unternehmenszentrierten Computing waren der Wunsch nach Kostenkontrolle und mehr Prozesseffizienz. Die Rechnung ist einfach: Ein Prozessschritt, der sich schneller, mit weniger Fehlern und ohne viel menschliches Zutun abwickeln lässt, spart Geld.

Doch dem Optimierungspotenzial sind Grenzen gesetzt - im wahrsten Sinne des Wortes, wenn die Initiative an den Grenzen der Unternehmung endet. Um sich auch in Zukunft Wettbewerbsvorteile gegenüber der Konkurrenz zu erarbeiten, müssen Handelsunternehmen ihre Geschäftsprozesse auf ihre Lieferanten, Kunden und Partner ausweiten.

Das Dilemma der Handelsunternehmen

Wo immer ein Unternehmen über Informationen verfügt, die auch einem anderen Unternehmen zur Verfügung gestellt werden könnten, sodass es damit arbeiten kann, bietet sich die Chance für Multi Enterprise Collaboration (MEC). Doch die Kooperation mit Geschäftspartnern hat sich in den letzten Jahren grundlegend gewandelt. Handelsunternehmen bieten ihre Dienste im Wesentlichen immer noch denselben Kunden an, doch der Prozess dahinter ist viel komplexer geworden. Um Wachstum zu erzielen, haben sie neue Kanäle aufgesetzt, ihr Produkt- und Service-Angebot erweitert, Operationen ausgelagert und Wettbewerber oder Partner übernommen. Das daraus entstandene Handelsnetzwerk macht es ungleich schwerer, die Bedürfnisse zu erfüllen: Es gibt mehrfache Auslieferungsprozesse, unterschiedliche Lieferanten, mehrere Datawarehouses und Service Provider sowie zahlreiche direkte und indirekte Vertriebskanäle - beispielsweise online, über Partner, Versandkataloge, Shop-im-Shop-Systeme oder Franchisenehmer.

Handelsunternehmen stehen vor einem Dilemma: Zum einen ist die Ausweitung der Vertriebskanäle essentiell, um Marktanteile zu behaupten und auszubauen. Gemäß einer Untersuchung von Forrester Research sind 65% der Konsumenten Multi-Channel-Shopper, die laut den Marktforschern von McKinsey 20 bis 25% mehr Umsatz als der durchschnittliche Kunde generieren.

Zum anderen jedoch verschlechtert sich die Visibilität der Wertschöpfungskette, je größer das Handelsnetzwerk wird und je mehr Parteien und Verkaufskanäle daran angeschlossen sind. Schmerzhaft deutlich wird die fehlende Visibilität, wenn es um Lagerbestände geht: Hat ein Hersteller beispielsweise zu wenig Material auf Lager, wenn der Händler mit einem Großauftrag kommt, entstehen Fehlmengen. Zu große Lagermengen wiederum binden Kapital. Hier hat der fehlende Zugang zu geschäftskritischer Information direkte Auswirkung auf die Gewinnsituation.

MEC-Lösungen für die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit helfen Unternehmen dabei, mehr Transparenz in ihre Wertschöpfungskette zu bringen. Sie lassen Systeme miteinander kommunizieren und sorgen dafür, dass die Informationen allen Beteiligten zur Verfügung stehen. Im vorhin genannten Beispiel weiß der Lieferant, welche Bestellungen im System des Händlers eingebucht werden, und der Händler wiederum, über welche Lieferkapazitäten sein Lieferant verfügt.

Doch da je nach Größe der Community mehrere Hundert bis Tausend Anwendungen involviert sind, machen Punkt-zu-Punkt-Schnittstellen wenig Sinn. MEC-Lösungen bieten daher einen anderen Ansatz: Sie sitzen zwischen den Anwendungen und übersetzen die Datenlieferungen. Anstatt jeweils Schnittstellen zwischen den einzelnen Lösungen zu programmieren, ist jede Anwendung über einen Adapter mit der Plattform verbunden. Diese fungiert als Datendrehscheibe: Die Daten werden in ein universelles Format transformiert und so zwischen den Teilsystemen übersetzt. Auf diese Weise arbeiten alle internen Systeme mit denen externer Partner, gleich welcher Anzahl, nahtlos zusammen.

„Multi Enterprise Collaboration bietet Unternehmen die Möglichkeit, Wachstums- und Ertragsziele schneller zu realisieren, da sie Geschäftsprozesse zwischen Partnern einer Wertschöpfungskette schneller und fehlerfrei verwalten können." - **Michael Leuschner**, Sales Manager CER bei Sterling Commerce

Ein MEC-Ansatz bietet Unternehmspen damit die Möglichkeit, Wachstums- und Ertragsziele schneller zu realisieren, da sie Geschäftsprozesse zwischen Partnern einer Wertschöpfungskette schneller und fehlerfrei verwalten können.

Die beiden Autoren sind Mitarbeiter von Sterling Commerce, ein Tochterunternehmen von AT&T Inc. Sterling Commerce ist einer der weltweit größten Anbieter von Multi-Enterprise-Collaboration-Lösungen.

www.sterlingcommerce.de

Kundenzufriedenheit über Web-Performance optimieren

Schlechte Performance von Webseiten kostet jährlich 730.000 Euro und mehr.

Eine von Compuware in Auftrag gegebene Studie des unabhängigen Marktforschungsunternehmen Vanson Bourne hat herausgefunden, dass die Wahrnehmung von Unternehmen hinsichtlich der Performance Ihrer Transaktions-Webseiten mit der Realität weit auseinander klafft. Obgleich 50% der europäischen Handels- und Finanzdienstleistungsfirmen von sich sagen, die Performance ihrer Transaktions-Webseiten steuern und kontrollieren zu können, verfügen doch nur 6% der Unternehmen über die erforderlichen Informationen, um die tatsächliche Online-Wahrnehmung durch die Endanwender bei jedem individuellen Login realistisch zu bewerten.

Von 200 befragten IT-Chefs sagten 50%, ihr Ansatz zum Performancemanagement bestünde hauptsächlich im Monitoring der Webserver-Last, sodass es zu Spitzenzeiten nicht zu einem Stillstand ihrer Webseite kommt. Mit einem solchen Ansatz können Organisationen aber weder das Anwendungsverhalten aus Sicht der Endanwender in Echtzeit bewerten, noch erhalten sie Aufschluss über die Ursachen von Performanceschwankungen.

20 % der Unternehmen gaben an, dass sie zur Performancemessung dezidierte PCs einsetzen: Sie simulieren an unterschiedlichen Standorten Web-Transaktionen und wollen sich auf diese Weise Einblicke in das Reaktionsverhalten ihrer Webseite aus Nutzersicht verschaffen - eine rein synthetische Methode, die auf künstlichen Transaktionsrepräsentationen beruht und häufig irreführende Ergebnisse produziert. Angesichts derart ungenügender Verfahren überrascht es nicht, dass schlechte Transaktionsperformance bei einem Drittel der europäischen Firmen im Handels- und Finanzdienstleistungssektor jährliche Kosten von mehr als 730.000 Euro verursacht. 21% der Unternehmen schätzen, dass sie pro Jahr rund 2,1 Millionen Euro wegen mangelnder Performance ausgeben. 23% veranschlagen diesen Wert sogar auf drei Millionen Euro. „Transaktionen über Webseiten sind für viele Unternehmen inzwischen so essentiell geworden wie das Geschäft im Laden. Umso wichtiger ist es, dass sich das Online-Erlebnis jedes einzelnen Nutzers genau steuern lässt“, unterstreicht Franz Fuchsberger, Managing Director bei Compuware Austria.

Würden Handelsunternehmen und Finanzdienstleister geeignete Monitoring-Mittel einsetzen, wüssten sie zum Beispiel, über welchen ISP (Internet Service Provider) ein bestimmter Kunde auf das Online-Angebot zugreift. Sie könnten dann auch den Einfluss der ISP-Wahl auf die Qualität einer Session bestimmen.

Demgegenüber verfügen aber nur 26% der befragten Unternehmen über ein solch hohes Maß an Transparenz. 61% wissen nicht einmal, über welchen Verbindungstyp (Einwahl oder Breitband) sich ihre Kunden auf der Webseite einloggen.

Hinzu kommt, dass 61% der Firmen nicht nachvollziehen können, ob und wann ein Kunde Schwierigkeiten mit der Seitendarstellung hatte oder wie oft er auf den Refresh-Button in einer bestimmten Seitenregion klicken musste.

www.compuware.at

wissen können wirken

DEVOTEAM OSICONSULT

Kunden wollen Berater, die >in Europa zuhause sind und >wirken.

Unsere Verantwortung liegt im Erreichen von Zielen, die Sie vorgeben. Wenn Sie dabei an IT, Telekom oder Informationssicherheit denken, dann ist Devoteam OSIconsult der richtige Geschäftspartner für Sie.

Objektivität und Zweckmäßigkeit stellt Devoteam OSIconsult bewusst der Technologie voran. Dabei sind Hersteller- und Produktneutralität wesentliche Unternehmenswerte und keine netten Eigenschaften für die Dauer eines Projektes.

Beraten tun viele, wir wollen Rat geben und Sie langfristig bei IKT-Strategie und Planung begleiten. Vor allem wollen wir aber an Ihrer Seite in der Projektarbeit wirken.

Detaillierte Informationen über die Consulting-Leistungen von Devoteam OSIconsult erhalten Sie unter **www.devoteam.at** oder kontaktieren Sie:
Mag. Werner Vashold, Project Director
+43 1 715 0000-301
werner.vashold@devoteam.at

Devoteam Group: 2.100 Consultants in zehn Ländern Europas (Belgien, Dänemark, Frankreich, Niederlande, Norwegen, Österreich, Spanien, Schweiz, Tschechische Republik, U.K.), in den Vereinigten Arabischen Emiraten und Saudi-Arabien. Börsennotiert an der Euronext in Paris.

Expert Talk
@ Devoteam OSIconsult

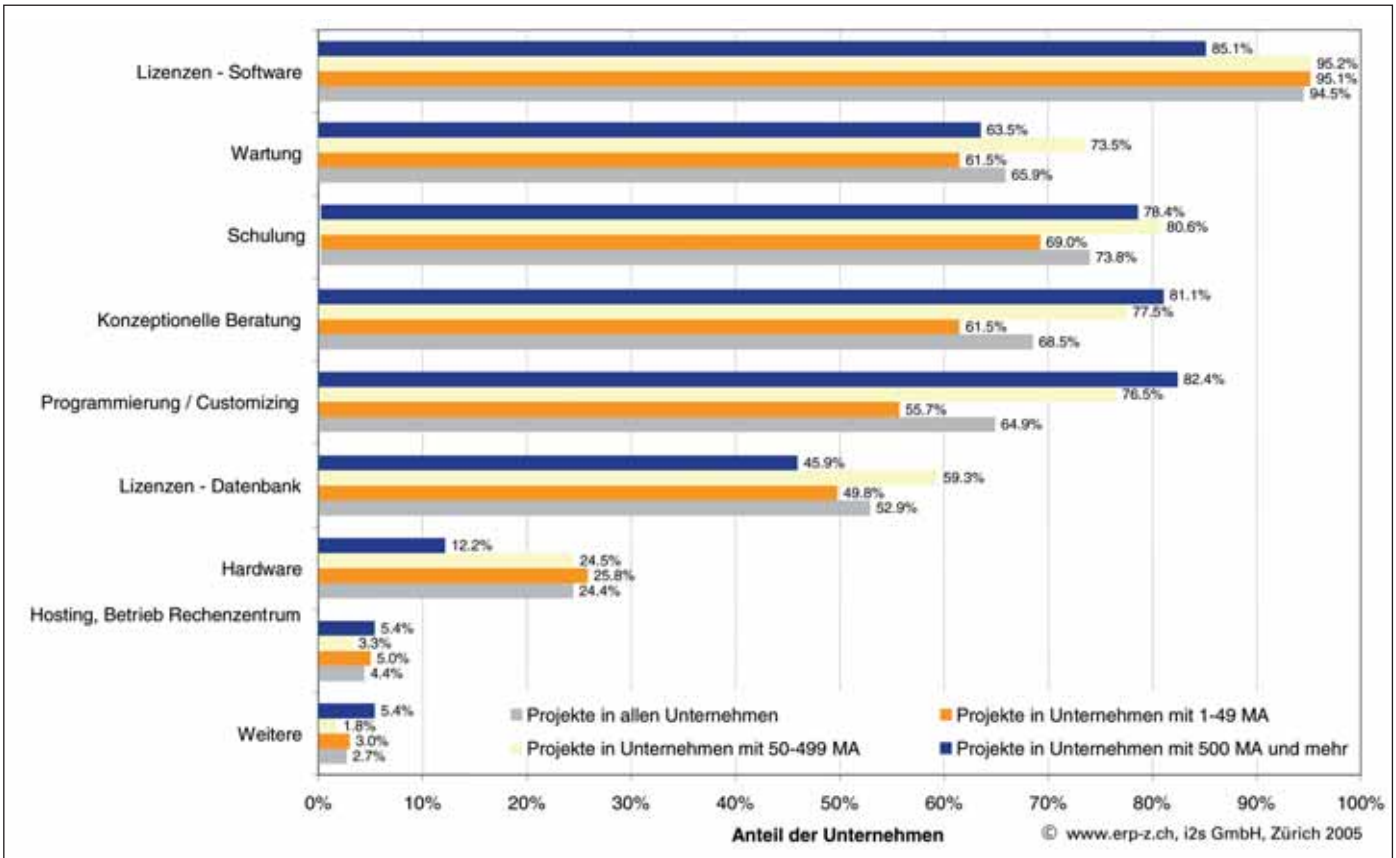
IKT-Notfallplanung
Vorsorge treffen statt Überraschungen erleben!

Besuchen Sie unseren Expert Talk und holen Sie sich Top-Infos für Ihr Business!
Donnerstag, 23. März 2006, 09:00–15:30
Hotel de France, Schottenring 3, 1010 Wien
Anmeldung direkt unter: **http://experttalk.devoteam.at**

Die Teilnahme an dieser Veranstaltung ist kostenlos!

CONNECTING BUSINESS & TECHNOLOGY

Haben Sie Ihre ERP-Projektkosten im Griff? Studie bringt Licht ins Dunkel



Bezogene Dienstleistungen nach Unternehmensgrößenklasse (N=1'131 Projekte).

ERP-Systeme sind ein Gebrauchsgegenstand geworden. Anders als in den vergangenen Jahren stellt sich für den Auswahlentscheid immer weniger die Frage nach dem Vorhandensein der benötigten Funktionalität - hier hat der Markt gewaltig aufgeholt und vieles zu bieten -, sondern immer mehr nach den Kosten. Genauere Vergleichzahlen zum Thema „Kosten" hat man jedoch selten.

Dr. Eric Scherer

Im Rahmen der Initiative „Anwenderzufriedenheit ERP", die von der i2s consulting und ihren Partnern regelmäßig in Deutschland, Österreich und der Schweiz durchgeführt wird, wurden erstmals umfassende Daten zum Thema gesammelt.

Die Kosten im Griff behalten

Wie kann man nun die Kosten für eine ERP-Investition in den Griff bekommen? In der Praxis haben sich mehrere Best Practises als sinnvoll und erfolgbringend erwiesen:

Werden Sie sich über die zu erwartenden Kosten bewusst

Eines der größten Probleme ist, dass man die zu erwartenden Kosten nicht wirklich kennt. In aller Regel sind die Kostenvorstellungen in vielen Unternehmen zu Beginn eines Projektes eher realitätsfremd, wobei Kosten sowohl unter- wie auch überschätzt werden. Um hier einen realistischen Blick zu bekommen, ist es sinnvoll, schon sehr früh Richtangebote einzufordern und sich bei in Bezug auf User-Anzahl, Komplexität der Funktionen und Branche ähnlichen Unternehmen über deren Kostenerfahrungen zu informieren.

Schreiben Sie keine Wunschlisten

Bei einer ERP-Auswahl verhalten sich viele wie beim Einkauf mit hungrigem Magen. Vor lauter tollen Auslagen und Angeboten kauft man mehr als man eigentlich Essen kann, der Rest verrottet im Kühlschrank und belastet dennoch ihren Geldbeutel. Die Praxis zeigt, dass nur ein kleiner Teil der Anforderungen - in aller Re-

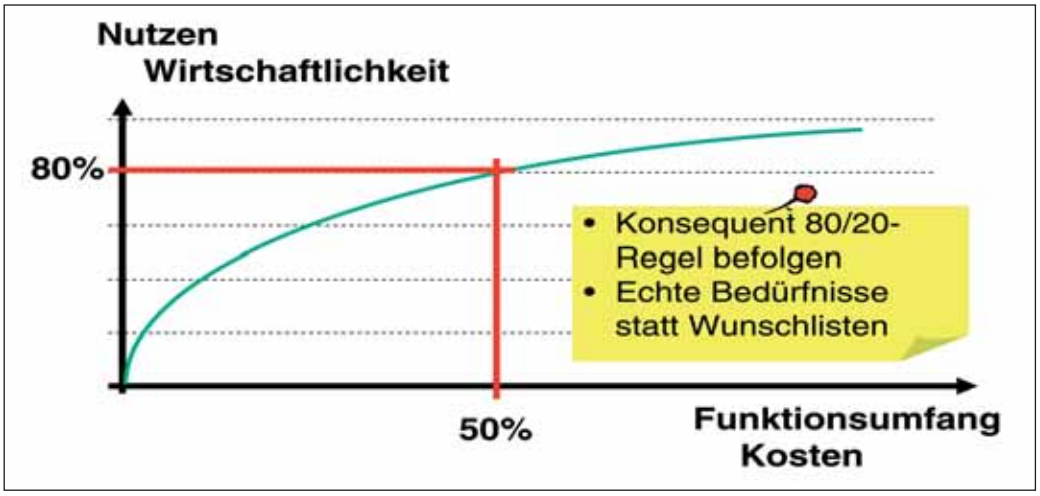
gel Wunsch- und nicht Muss-Anforderungen - die Kosten erheblich nach oben drücken.

Verfolgen Sie ein Target-Costing

Entgegen allen Gepflogenheiten ist es sinnvoll, von vornherein ein Target-Costing zu betreiben und den erwarteten Kostenrahmen offen und direkt an die verschiedenen Systemanbieter zu kommunizieren. Dadurch ist es diesen möglich, auf mögliche Kostentreiber hinzuweisen. Dies erlaubt ihnen dann, die Notwendigkeit einzelner Anforderungen besser abzuwägen.

Betrachten Sie den Standard als Ziel

Das Angebot an ERP-Systemen ist heute sehr groß. Grundsätzlich gilt das Prinzip: „Es gibt für nahezu jeden etwas". Ziel eines Auswahlprojektes muss es sein, ein System zu finden, dass die individuellen Anforderungen eines Unternehmens weitgehend im Standard abdeckt. Sich dann anschließend bei der Einführung konsequent am Standard zu orientieren, hilft in jedem Fall, Kosten zu sparen. Dies bedeutet nicht ein krampfhaftes Festhalten am Standard.



Die Wirtschaftlichkeit von ERP-Investitionen unterliegt der 80/20-Regel und hängt vom Kosten-Nutzen-Verhältnis ab.

Vergessen Sie nicht, dass gerade User kosten

Die Anzahl der User ist einer der Hauptkostentreiber für eine ERP-Investition. Es ist daher sinnvoll, sich intensiv mit der zu erwarteten und effektiven User-Anzahl er auseinanderzusetzen. Zurzeit gehen immer mehr Anbieter dazu über, die Lizenzkosten nicht mehr auf Basis der „Named User", d. h. der benannten, totalen User-Anzahl, zu ermitteln, sondern legen die sogenannten „Concurrent User", d. h. die durchschnittliche Anzahl von Usern, die gleichzeitig auf eine System zugreifen, zu Grunde. Diese Bemessungsgrundlage kann zu erheblichen Einsparungen führen, birgt aber auch die Gefahr von vollkommenen Fehleinschätzungen.

Dr. Eric Scherer, i2s consulting, Zürich, Initiator der ERP-Zufriedenheits-Initiative

Background

Studie „Anwenderzufriedenheit ERP/Business-Software"

Die Beratungs- und Research-Firma i2s (i2s-consulting.com) hat seit 2003 im Rahmen der Initiative „Anwenderzufriedenheit ERP" (www.erp-z.info) regelmäßig Befragungen über die Erfahrungen von Anwendern mit ERP- und Business Software-Systemen in Deutschland, Österreich und der Schweiz durchgeführt. Focus sind dabei v. a. mittelständische Unternehmen. Allein im Jahr 2003 wurden weit über 4.000 Unternehmen aus verschiedensten Branchen zu ihren Erfahrungen und ihrer Zufriedenheit befragt. Neben einer Bewertung der verschiedenen Systeme werden im Rahmen der Studie auch Fragen wie Kostenverteilung, Strategie, Projektorganisation und wichtige Stolpersteine für die Projektabwicklung untersucht.

Die Berichte zur Studie sind für die verschiedenen Länder unter www.erp-z.info erhältlich.

Gemeinsame Stärke

2006 soll das Jahr werden, in dem das Rebranding so richtig in den deutschsprachigen Markt getragen wird: MIS Österreich und CEE-Managing-Director Michael Wilfing-May im MONITOR-Interview über ERP im dynamischen Umfeld, das Ende der Listenbasteleien und die Rückkehr der Balanced Scorecard.

Alexandra Riegler

Kurven, die guten jedenfalls, zeigen nach oben. Michael Wilfing-May ist Österreich- und CEE-Managing-Director bei MIS und auch er kennt seine Zahlen: „Die Kurve zeigt ganz klar nach oben", sagt er. Damit sich daran nichts ändert, soll 2006 ein zweistelliges Wachstum erreicht werden, etwas, das auch 2005, 2004, 2003 und im Jahr davor gelang. Oder anders gesprochen: Seit 2002, als andere noch an den eingefrorenen Budgets ihrer Kunden laborierten, schaffte MIS die Verdoppelung ihres Umsatzes. Plus 28% waren es allein letztes Jahr, Sorgen um Kurven sollen sich andere machen.

Seit 2003 bereits ist der Business-Intelligence-Spezialist Teil der britischen Systems Union, einem internationalen Anbieter für Finanz-, Reporting und Performance Management-Lösungen. 1.450 Mitarbeitern zeichnen in weltweit 43 Niederlassungen für einen Umsatz von 166 Mio. Euro verantwortlich.

Für 2006 steht der „letzte Meilenstein", so Wilfing-May, in der Integration an: Im deutschsprachigen Raum soll das Rebranding „so richtig nach außen getragen werden", ein neues Logo ist der erste Schritt. Danach wird dem Markt die Produktpalette der Systems Union zugeführt. Das prallere Portfolio soll bei den Bestandskunden Zusatzprojekte und anderswo Neugeschäft anstoßen.

Entscheidendes Standbein der Systems Union ist dabei die ERP-Lösung Sunsystems, die sich an international ausgerichtete Unternehmen im dynamischen Umfeld richtet. Als sogenanntes 2nd-tier-System kommt Sunsystems zumeist bei der Bestückung von Auslandstöchtern zum Einsatz, die Unterstützung von 30 Sprachen legt den Grundstock dafür. Anwender ist etwa die OMV, die das System in Osteuropa und an Standorten wie Libyen, Jemen und Pakistan einsetzt. Enron-Nachfolger Prisma wiederum verwendet Sunsystems als Haupt-ERP-Applikation. Für die unter „Vision" zusammengefassten Werkzeuge der Systems Union - allesamt Erweiterungstools für bestehende Unternehmensführungsinstallationen - ist man aktuell auf Partnersuche, zwei der fünf angestrebten Firmen sind mit Navax und Ecosol bereits gefunden.

MIS-Gebäude in Salzburg

Innerhalb der Gruppe positioniert sich MIS unterdessen als führende Produktlinie für Business-Intelligence-(BI) und Performance Management-Lösungen. So passiert die Entwicklung für Applikationen zu den Themen Unternehmensplanung, Konzernkonsolidierung, Risikomanagement und Balanced Scorecard in Österreich - ein deutliches Zugeständnis innerhalb des Konzerns für die heimische Expertise. 15 Entwickler verrichten zu dem Zweck in Wien ihr Werk, weitere 15 programmieren in Prag.

Für die Kunden ist die Nähe zu den Entwicklern ein besonderer Asset: kurze Kommunikationswege fördern reibungslose Projekte.

Keine Listenbasteleien

Die Geschwindigkeit, mit der Informationen produziert und deren Transparenz nachgefragt wird, lässt das Thema BI ungebrochen florieren. Indes widmen sich auch Bereiche wie öffentliche Verwaltungen dem Thema, ausgelöst unter anderem durch die steigende Nachfrage nach Kostenrechnung.

„Der Budgetierungsprozess in Unternehmen muss das eigentliche Business abbilden." - **Michael Wilfing-May**, MIS Austria & CEE

Ausgangsszenario ist in vielen Unternehmen nach wie vor die Planung in Excel und das anschließende „zeitintensive und fehleraffine" Zusammenführen. MIS-Produkte verlassen sich hingegen auf ein OLAP-System mit zentraler Datenbank.

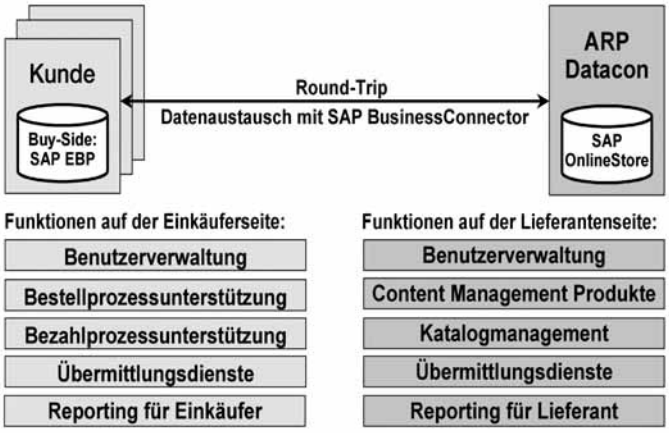
Dass die Software den Kunden Prozesse aufzwingt, ist für MIS der falsche Zugang. Zwar zielen Unternehmen im Rahmen der Bestandsaufnahme, die einem BI-Projekt vorangeht, auf effizientere Strukturen und damit eine Veränderung der bestehenden Prozesse, dennoch sei Erfolg nur möglich, wenn das Reporting des Kunden entsprechend angenommen werde. „Der Budgetierungsprozess muss das eigentliche Business abbilden", ist Wilfing-May überzeugt.

Und noch ein Thema erfährt neue Stärke: Vor fünf Jahren als das Trendthema Balanced Scorecard Firmen aufmischte, sei es vielerorts noch zu früh für ein solches Reporting gewesen, resümiert der MIS-Manager. Inzwischen stünden nicht nur Riesenprojekte an der Tagesordnung, sondern es sei ein „iteratives Vorgehen" möglich: „Die Unternehmen haben verstanden, was zu tun ist, um Balanced Scorecard zu leben." Und da die Grundlagen in den Firmen nun stimmen, könne man mit der IT-Lösung kommen und die Prozesse unterstützen.

www.mis.at

Einheitliche Beschaffungsstrukturen dank E-Procurement

Durch voll automatisierte Beschaffungsvorgänge über das Internet lassen sich zum einen die Prozesskosten im Einkauf deutlich verringern. Zum anderen laufen über webbasierende Systeme die Geschäftsprozesse zwischen Unternehmen wesentlich schneller und effizienter ab. Kein Wunder, dass der Trend zu solchen E-Procurement-Lösungen sowohl bei großen als auch mittleren Betrieben ungebrochen ist.



Auch wenn viele Unternehmen noch zögern - die Zukunft gehört dem E-Procurement: der Nutzung moderner Informations- und Kommunikationstechnologien für die Beschaffungsprozesse. E-Procurement zielt jedoch nicht, wie oft zu hören ist, auf die Senkung von Einkaufspreisen durch verbesserte Markttransparenz, sondern in erster Linie auf die Reduzierung der Prozesskosten.

In Praxis-Untersuchungen wurde festgestellt, dass sich die Prozesskosten für eine einzige Bestellung von Büroartikeln auf 30 bis 100 Euro summieren. Diese Beträge lassen sich auf 10 bis 20 Euro oder noch weiter reduzieren, wenn Unternehmen eine konsequente E-Procurement-Strategie verfolgen. E-Procurement ist Realität geworden, nachdem das Thema lange Zeit nur auf dem Papier existiert hat. Denn die Beschaffung hatte schon immer strategische Relevanz. Jeder gesparte Euro im Einkauf erhöht den Gewinn um einen Euro. Eine Senkung der Geschäftsprozesskosten kann spürbar positive Effekte erwirken.

„Unsere Spezialisten beraten Sie in allen Fragen der elektronischen Beschaffung."
- **Ewald Wendl**
‚Geschäftsführer ARP Datacon GmbH in Wiener Neudorf

Optimal für das Massengeschäft

Gerade C-Güter wie EDV-Zubehör oder Büromaterial eignen sich hervorragend für E-Procurement, weil sie erhebliche Prozesskosten im Verhältnis zu ihrem relativ geringen Produktwert verursachen. Bislang wurden in diesem Bereich jedoch die Einsparungsmöglichkeiten nicht richtig ausgeschöpft; dies hat auch ARP Datacon im Gespräch mit den eigenen Kunden herausgehört: Sie hatten sich allzu oft über zu hohe Beschaffungskosten beklagt.

Strategischer Fokus

ARP Datacon ist bekannt für umfassende Service- und Logistikleistungen und gehört mit über 10.000 EDV-Zubehör-Artikeln sowie 15.000 Produkten im Bereich Büromaterial zu den führenden Anbietern Europas. E-Business ist bei ARP längst ein wichtiger Bestandteil der Unternehmungsstrategie.

Gerade im Bereich PC, EDV-Zubehör und Büromaterial - also der so genannten C-Teile - machen elektronische Shop-Anbindungen für beide Seiten Sinn. Diese Partnerschaften sind nicht nur im SAP-Umfeld möglich, sondern auch für Kunden, welche Marktplatzsoftwarelösungen von weiteren Anbietern einsetzen. ARP verfügt über erstklassige Referenzen wie Swarovksi, SONY DADC, Raiffeisen Landesgruppe Tirol, Kraft Foods oder die Bundesbeschaffungsgesellschaft (BBG).
www.arp.com

PROMOTION

Rechnungen mit Entertaste stempeln

Trosoft bietet mit neuem Software-Produkt eine PC-Lösung für die rechtskonforme Unterschrift von elektronischen Rechnungen an: Trodat Seal für Windows, der digitale Stempel.

Es handelt sich um eine Lösung für Unternehmen, die E-Billing einsetzen wollen, ohne dass ihre Kunden Zusatzsoftware installieren und auf einen Rechnungsausdruck im Haus verzichten müssen.

Trosoft bietet mit dem Trodat Seal eine Software, die elektronische Rechnungsdokumente mit einem Stempel versieht, der die vom Finanzministerium vorgeschriebenen Anforderungen hinsichtlich Vorsteuerabzugsfähigkeit erfüllt. Trosoft ist gleichzeitig auch Trust Center (zertifizierter Signaturdiensteanbieter): Der Anwender kann sich gleich mit der Softwareaktivierung amtlich registrieren lassen - Voraussetzung für die rechtliche Anerkennung des elektronischen Stempels für Rechnungen.

Trodat Seal kann aber auch als reine Technologielösung hinter bestehende Softwarelösungen integriert werden. Die Markteinführung der Digital Sealing Technologie ist in Österreich, Deutschland, Schweiz angelaufen, in England, Frankreich USA, Kanada, Südafrika und Israel steht Trodat Seal bereits in den Startlöchern.
www.trosoft.net

„Elektronische Dokumente und E-Mails werden vielfach noch immer bedenkenlos akzeptiert und versendet."
- **Thomas Pühringer**, Geschäftsführer Trosoft

Auszeichnung im E-Government

Die Fabasoft eGov-Suite Version 6.1 erreichte bei der Zertifizierung nach dem deutschen Standard DOMEA 2.0 mit Abstand das beste Ergebnis und kam zur CeBIT auf den Markt.

Rüdiger Maier

„Unsere Strategie ist es", so die beiden Vorstände der Fabasoft AG, Dipl.-Ing. Helmut Fallmann und Leopold Bauernfeind, „die volle Funktionalität unserer E-Government-Software im Linux-Umfeld genauso wie im Windows-Umfeld verfügbar zu machen. Auf diese Weise geben wir keine Strategie vor, sondern unterstützen die jeweiligen Strategien unserer Kunden voll." Damit wird durchgängiges E-Government vom Antrag bis zur rechtssicheren Zustellung unabhängig von der verwendeten Software-Plattform möglich.

„Wir haben ja schon bisher einen hohen Marktanteil im Bereich elektronischer Akt, nun geht es um die Einbindung von Anwendungen, die elektronische Zustellung, die schnelle Dokumentbearbeitung und die Vernetzung von Transaktionen ohne Medienbrüche", erläutert Bauernfeind weiter. Die neue Version 6.1 beinhaltet auch den Microsoft-Windows Client. Er ist voll in die Windows-Oberfläche integriert und unterstützt die Microsoft Terminal Services.

Bei den zu integrierenden Anwendungen sehen Fallmann und Bauernfeind zunehmend eine Spezialisierung der Länder: „Das Land Vorarlberg hat etwa viele interessante Fachanwendungen erstellt, die nun auch andere Bundesländer übernehmen sollten, um ihren Bürgern den gleichen Service bieten zu können." Auch bei der elektronischen Zustellung (RSa und RSb-Benachrichtigungen) sei Österreich schon sehr weit. „Diese Erfahrungen könnten auch im privaten Bereich genutzt und breit vermarktet werden", so Fallmann. Im Bereich der Bürgerkarte werde die Akzeptanz allerdings noch einige Zeit brauchen: „Es wird nicht wie beim Bankomaten zehn Jahre dauern, aber eine gewisse Gewöhnungsphase ist einfach notwendig", meint Bauernfeind. Jedenfalls seien viele Karten heute bereits für eine „Bürgerkartenfunktion" vorbereitet.

Wollen die volle Funktionalität ihrer E-Government-Software im Linux-Umfeld genauso wie im Windows-Umfeld verfügbar machen: Die beiden Vorstände der Fabasoft AG Dipl.-Ing. **Helmut Fallmann** und **Leopold Bauernfeind**

Wissenssuche

Die Software „Mindbreeze Enterprise-Search" sorgt dafür, dass das Wissen eines Unternehmens jederzeit verfügbar ist. Besonderes stolz ist das Unternehmen dabei auf die Geschwindigkeit des Findens: Schon während des Tippens des Suchbegriffes wird die passende Trefferliste eingeblendet und mit jedem Tastendruck weiter verfeinert.

Dies gilt nicht nur für den Desktop des einzelnen Users, sondern für das gesamte Firmennetzwerk und mit Version 6.1 auch für Dokumente und Daten der eGov-Suite. Wenn man bedenkt, dass jede/jeder berufliche Anwender/-in rund 500 Arbeitsstunden pro Jahr mit erfolgloser Suche nach Informationen vergeudet, lässt sich das Einsparungspotential erahnen.

www.fabasoft.at

ERP-Lösungspakete für IBM System i5

IBM und oxaion ag verstärken ihre Zusammenarbeit im KMU-Markt.

Mit zwei neuen Komplettangeboten für mittelständische Unternehmen aus Industrie und Großhandel haben IBM und die Österreich-Tochter der oxaion ag - die in Wien und in Wels ansässige command software gmbh - eine gemeinsame Initiative für den Mittelstand gestartet. Das Angebot richtet sich an Unternehmen, die zu fixen Kosten eine ausfallssichere und zukunftsorientierte Gesamtlösung für alle kaufmännischen Geschäftsprozesse suchen.

Die Lösungspakete umfassen als Server-Hardware ein IBM System i5 520 Express, die systemnahe Software, das ERP-System oxaion, Schulungen, die erforderliche Dienstleistung zur Inbetriebnahme sowie Hotline und Wartung für Hardware und Software für drei Jahre zum monatlichen Fixpreis je Anwender. Sie werden schon ab 90 Euro pro Monat angeboten.

„Die IBM System i5 Express Modelle stehen für preisgünstige Technologie, die einfach zu installieren und zu verwalten ist. Gleichzeitig sind sie verlässlich und sicher, flexibel und skalierbar, sodass die Investition auch zukunftssicher ist", sagt Markus Hufnagl, Geschäftsführer der command software gmbh. „Seit Jahren ist diese Server-Plattform bei Total Cost of Ownership und Ausfallssicherheit führend, eine hervorragende Basis, um eine derartige Gesamtlösung zum monatlichen Fixpreis anzubieten."

Im Leistungsumfang der ERP-Lösungspakete sind die komplette Inbetriebnahme der Server-Hardware Installation, Parametrisierung, Test, Unterstützung bei der Stammdatenanlage, Schulung sowie eine betriebswirtschaftliche Beratung zur Optimierung der Prozesse enthalten.

„Die IBM System i5 Express Modelle sind eine hervorragende Basis, um eine derartige Gesamtlösung zum monatlichen Fixpreis anzubieten." - **Markus Hufnagl**, Geschäftsführer der command software gmbh

Dazu meint Herwig Bachler, Sales Manager bei IBM Österreich: „Mit den neuen ERP-Lösungspaketen steht den Unternehmen ein ausfallssicherer Server mit einer funktional ausgereiften ERP-Software zur Verfügung."

www.oxaion.at

SOA im Komplettpaket

crossvision ist ein Komplettpaket zur Entwicklung und Implementierung von Serviceorientierten Architekturen (SOA).

Die IT-Branche sieht sich immer mehr mit Änderungen im Unternehmen konfrontiert, die eine Neugestaltung von Arbeitsabläufen erfordern, wie etwa Firmenübernahmen, neu zu erschließende Zielmärkte oder das Outsourcing von Geschäftsbereichen. Die Serviceorientierte Architektur (SOA) gilt als effiziente Möglichkeit, auf derartige Veränderungen zu reagieren. Ein wesentlicher Vorteil einer SOA ist die Wiederverwendbarkeit bestehender Systeme und Programmfunktionen.

Die SOA beschreibt Systemarchitekturen, die sich im Wesentlichen aus Diensten zusammensetzen. Die Softwaremodule sind als Services organisiert, welche über ein Netzwerk von anderen Systemen genutzt werden können. Somit verbinden sich die einzelnen Services dynamisch mit Geschäftsprozessen.

Mit crossvision bietet die Software AG ein Komplettpaket zur Implementierung von Serviceorientierten Architekturen an. Damit können Unternehmen die Geschäftsstrategie mit der IT-Infrastruktur koppeln und die Basis für neue Geschäftsabläufe schaffen.

Die crossvision Suite bietet:

- SOA-Management und -Steuerung: crossvision stellt Verwaltungs- und Steuerungsfunktionen zur Verfügung, die Unternehmen die notwendige Transparenz und Kontrolle für die schnelle Umsetzung ihrer Geschäftsziele ermöglichen.
- Composite Applications: crossvision unterstützt AJAX-Technologien und die Programmierung von Rich-Media-Benutzeroberflächen. So können neue Anwendungen schnell auf Basis existierender Systeme erstellt werden.
- Modernisierung bestehender Systeme: Die bestehende IT-Landschaft soll sinnvoll genutzt werden, anstatt sie zu ersetzen. So erwirtschaften Unternehmen einen schnelleren Return on Investment (ROI). Alle Systeme werden gleichrangig behandelt, auch Standard-Anwendungen, Legacy-Systeme, Best-of-Breed-Lösungen und proprietäre Systeme.
- Kombination von BPM und SOA: Ein integriertes Business-Process-Management ermöglicht das Aufsetzen neuer Geschäftsprozesse - von Design über Ausführung und Verwaltung bis zur Prozessoptimierung.

„Die Software AG stellt Unternehmen ein gesamtes Portfolio zur Umsetzung von Serviceorientierten Architekturen zur Verfügung." - **Walter Weihs**, Vorstand der Software AG Österreich und Central East

Die Suite besteht aus sechs leistungsfähigen Komponenten, die sich an die spezifischen Anforderungen jedes Unternehmens anpassen lassen. Als SOA Registry und Repository ist CentraSite der Kern der SOA-Suite. CentraSite verwaltet sämtliche Komponenten der SOA wie Business Services, Prozesse und Regeln und unterstützt kundenspezifische Metadaten und offene Standards wie UDDI, WebDAV und XQuery.

www.softwareag.com/at

SAP legt Mendocino-Fahrplan fest

Auf der CeBIT gab's erstmals Details zu Mendocino. Die Verknüpfung von Office und SAP-Systemen kommt schneller als erwartet.

Andreas Roesler-Schmidt

Nachdem die Branche schon seit einiger Zeit mit Spannung auf „Mendocino" blickt, enthüllte SAP auf der CeBIT Details und den Zeitplan. Mendocino soll bisher getrennte Welten - die Microsoft Office-Umgebung sowie SAP-Software - miteinander verbinden und vor allem jenen Usern, die nicht direkt in SAP-Clients arbeiten, einfachen Zugriff auf ausgewählte Informationen aus dem SAP-System gewähren.

„Betriebswirtschaftliche Prozesse sollen auf einfache Weise direkt in der meistverwendeten Anwendersoftware ausgelöst werden können", erklärt Oliver Hoffmann, Solution Sales Director bei SAP Deutschland. „In den meisten Unternehmen ist das eben Microsoft Office." So erhält ein Mitarbeiter, der einen Termin in den Kalender einträgt, seitlich ein Mendocino-Fenster, in das er zusätzliche Informationen zum Termin eingeben kann, etwa zu welchem Kunden oder Projekt der Termin gehört. Dabei basiert die Auswahlmöglichkeit auf Informationen aus dem SAP ERP, sodass der Mitarbeiter nur Projekte auswählen kann, für die er zuständig ist. Umgekehrt fließen die Eingaben wieder ins ERP zurück.

Dadurch wird aus dem Outlook-Termin eine Buchung für die Zeiterfassung im ERP-System, aus der in weiterer Folge die Abrechnung generiert werden kann. Geeignet ist diese Vorgehensweise auch für „Employee Self Services". Mitarbeiter können Urlaubsanträge einfach vom Outlook-Kalender aus bearbeiten. Mendocino sorgt dabei dafür, dass Informationen aus dem SAP HR-System berücksichtigt werden, wie der noch zu Verfügung stehende Resturlaub. Die Eingaben fließen dann durch den SAP-Workflow zur Freigabe an den entsprechenden Manager.

„Bisher läuft es meist so, dass man für solche Informationen immer Kollegen, die hauptsächlich mit SAP arbeiten, darum bitten musste, die Informationen rauszusuchen und zu mailen", weiß Hoffmann. Nunmehr können Manager ohne Mühen mit dem SAP-Client das Überwachen von Budgets und Team-Management-Funktionen von Outlook aus selbst durchführen. „Das Ziel ist, jenen die nur gelegentlich Informationen aus dem SAP brauchen einen einfachen Zugang zu gewähren. Die klassischen Anwender, die etliche Buchungen durchführen, werden sicher auch langfristig weiterhin mit einem SAP-Client arbeiten." Die userbasierenden Lizenzkosten sind zwar noch nicht bekannt, werden aber für einen Mendocino-Client deutlich unter denen eines SAP-Client liegen. Derzeit befindet sich Mendocino in einer Preview-Phase.

www.sap.at

ZTE drängt ins europäische Netzwerkbusiness

Der nächste China-Gigant

Conrad Gruber

Wer heuer auf der CeBIT in die Halle 12 stolperte, stand über kurz oder lang vor einem beeindruckend großen Messestand mit der Aufschrift ZTE. Sie ist also nun angelangt in Europa, die „chinesische Ericsson", die nun Hand in Hand mit ihrem ebenso preisaggressiven Mitbewerber Huawei den westlichen Markt für Telekom- und Netzwerkausstattung umzukrempeln gedenkt.

ZTE heißt eigentlich Zhongxing Telecommunication Equipment, aber das tut nichts zur Sache. Der Firmenname erzeugt schon in seiner Abkürzung für Schweißausbrüche in den westlichen Unternehmenszentralen der Netzwerkausrüster. Zu gut ist die „Marconi-Affäre" noch im Gedächtnis: Als die British Telecom beim Einkauf ihrer Netzwerke kürzlich vom traditionellen Lieferanten Marconi auf die wesentlich billigeren, aber qualitativ gleichwertigen Produkte der chinesischen Huawei umgestiegen ist, brachte dies Marconi unter enormen Druck: Die Aktie verlor nach Bekanntwerden des Auftragsverlusts um dramatische 44%. Der BT-Umsatz musste ausgebucht werden, ein Sparpaket von 50 Mio. Pfund folgt, 800 Jobs wackelten. Die Leidensgeschichte hatte im Oktober letzten Jahres ein Ende. Die schwedische Ericsson kaufte 75% der angeschlagenen Marconi zum Okkasionspreis.

Expansion in Europa

Doch zurück zu ZTE: Laut Vice President Fang Rong will das Unternehmen seine Präsenz in dem „am meisten entwickelten Telekom-Markt der Welt", nämlich Europa, stärken und expandieren. Das in Shenzhen und Hong Kong börsenotierte Unternehmen hat sich dafür erste Partner geangelt, wie Rong erzählt: Unter den Ausstattern sind dies Alcatel und Ericsson, unter den Netzbetreibern France Télécom, Telefónica und Portugal Telecom. Bis jetzt unterhält ZTE bereits 15 Büros in Europa für Marketing und technischen Support, will die Präsenz aber künftig „schnell" ausweiten. Gerüchteweise ist ZTE auch an einer Ansiedlung in dem geplanten chinesisch-österreichischen Technologiepark interessiert, der nach den Plänen der Stadt Wien und des chinesischen Außenhandelsministeriums einer der größten in Europa werden soll. Im Progamm hat ZTE Breitband-Netzwerke (DSL) sowie die Mobilfunktechniken der zweiten und dritten Generation. Als DSL-Ausstatter fungieren die Chinesen in Europa bereits in Rumänien und Griechenland, ein WiMax-Netz wurde in Serbien aufgebaut.

Mit dem Hauptkonkurrenten Cisco Systems ist ZTE in weiser Voraussicht eine Partnerschaft eingegangen: Die beiden Unternehmen entwickeln gemeinsam Lösungen für zukünftige Breitband- und Mobilfunknetze. Auch mit Microsoft, Intel und IBM arbeitet ZTE nach eigener Aussage zusammen.

Nach zuletzt bekannt gegebenen Zahlen (2004) setzte ZTE weltweit 4,1 Mrd. US-Dollar um und kann damit durchaus mit den Großen der Branche mithalten. Insgesamt arbeiten 21.000 Mitarbeiter für den chinesischen Riesen. Rund 10% des Umsatzes fließen in Forschung und Entwicklung, wobei weniger Wohlmeinende argwöhnen, dass darin auch ein gut Teil „Kopierarbeit" von westlichen Patenten enthalten ist. Vorurteil oder nicht?

So richtig stark ist ZTE vorerst am Heimmarkt: Konzernriesen wie China Telecom, China Mobile, China Unicom, China Netcom und China Railcom stehen auf der Kundenliste. Sehr präsent ist ZTE auch in Russland und der GUS wie Kasachstan und Usbekistan. Ebenfalls rüsten die Chinesen eine Vielzahl an Ländern in Ostasien aus, von Nepal bis zu den Philippinen, von Bangladesch bis Vietnam. Dazu kommen Aufträge in Afrika (u.a. Sambia, Benin, Algerien), dem Mittleren Osten (u. a. Ägypten, Saudi-Arabien) sowie Mittel- und Südamerika (u. a. Panama, Chile, Brasilien). In Europa hat es ZTE bereits zu Verträgen mit der griechischen OTE, der rumänischen staatlichen Post und der norwegischen Post gebracht.

Die Produkte reichen von Mobilfunk in allen derzeit gebräuchlichen 2G- und 3G-Systemen über Breitbandnetze, optische Netze, Switching-Produkte, Billing-Systeme und Call Center bis hin zu Videokonferenztechniken.

Zu guter Letzt bietet ZTE auch Mobiltelefone an, und zwar als einziger chinesischer Anbieter in allen drei Systemen (GSM, CDMA und PCS). Nur eines ist ZTE nicht gelungen: Den Kauf der Siemens-Handy-Sparte, wofür sich die Chinesen ursprünglich stark interessierten. Das hätte dem Unternehmen wohl noch mehr Vorschusslorbeeren gebracht.

www.zte.com.cn

Hilfreiche Werkzeuge für Glasfaser

Probleme mit Ihrem LWL-Netzwerk? Fiber-Checker und Fiber-Microscope von KSI helfen bei der Fehlersuche.

Lichtwellenleitertechnologie ist aus heutigen Standard-Netzwerken nicht mehr wegzudenken. Immer mehr kommt es durch die aktuelle LWL-Technik aber zu kostenintensiven Ausfällen, da Montageteams und Installateure nicht immer sofort teure Messgeräte zur Hand haben, um etwaige Schwierigkeiten sofort zu erfassen bzw. gleich Probleme zu beheben.

KSI bietet wichtige Hilfsmittel zur Untersuchung von Lichtwellenleitern. Mit dem **Fiber Checker** lassen sich defekte Patchkabel oder Streckenunterbrechungen in einem Wandkabel ohne großen Aufwand sofort zu erkennen (zum Beispiel ist ein Faserbruch bei einem LWL-Patchkabel durch ein optisches Signal durch den Mantel erkennbar). Oft kommt der Fiber-Checker auch in Netzwerken zum Einsatz, deren Beschriftungen beziehungsweise Dokumentationen nicht ausreichend sind. Vor allem die enorme Zeitersparnis bei unbeschrifteten Fasern ist ein ausreichend großes Argument für dieses im Single- und Multimode-Bereich universell einsetzbare Werkzeug.

Das **Fiber-Microscope** ist ein Handmikroskop mit 200- oder 400-facher Vergrößerung. Es dient zur Überprüfung der Polier-Fläche von LWL-Steckern und zur Beurteilung der verwendeten Faserdurchmesser.

Das Mikroskop ist mit einer Glas-Optik ausgestattet und hat einen integrierten IR-Sicherheitsfilter. Es besitzt eine weiße LED-Lichtquelle. Dieses Licht, wird je nach Mikroskop-Typ, als Auflicht- oder mit koaxialer Lichteinspeisung über ein eingebautes Prisma eingebracht.

Technische Daten und weitere Hinweise zu den Produkten erhalten Sie auf unserer Homepage: www.ksi.at - bzw. können Sie uns direkt unter 0043-1-61096 kontaktieren.

KSI-Hausmesse

Im Mai, vom 16.5.2006 bis 18.5.2006, findet die 6. MEET NETWORKING PEOPLE - HAUSMESSE gemeinsam mit internationalen Partnern statt. Informationen zum Rahmen- und Abendprogramm sowie Onlineanmeldung können Sie online unter www.ksi.at einsehen.

Kontakt-Systeme Inter Ges.m.b.H.
A-1230 Wien, Richard-Strauss-Str. 39
Tel.: +43/(0)1/61096-0
E-Mail: ksi@ksi.at
http://www.ksi.at

PROMOTION

Security Forum 2006

Experten informieren über aktuelle IT-Sicherheitsthemen

Am 27. April 2006 veranstaltet der Verein „Hagenberger Kreis zur Förderung der digitalen Sicherheit" das vierte Security Forum im Schloss Hagenberg und richtet sich damit an alle Unternehmen, die sich im Bereich IT-Sicherheit weiterbilden möchten. Das Motto des Security Forums 2006 lautet „Sicherheit hat mehr als eine Dimension".

Eröffnet wird die Veranstaltung durch Prof. Dr. Reinhard Posch, Chief Information Officer des Bundes, der am Beispiel der IKT-Strategie des Bundes und der EU-Ratspräsidentschaft auf aktuelle IT-Sicherheitsthemen in der öffentlichen Verwaltung aufmerksam macht. Dort wie auch in der Privatwirtschaft stehen Sicherheitsüberprüfungen aufgrund von kommerziellen und gesetzlichen Vorgaben längst auf der Tagesordnung.

Um sich auf diese besser vorbereiten zu können, zeigt DI (FH) Wolfgang Köppl vom Siemens CERT in seinem Vortrag „Top Findings bei Security Audits" die häufigsten Schwachstellen, die bei Überprüfungen immer wieder gefunden werden sowie Wege, wie diese bereits im Vorfeld beseitigt werden können.

Aber nicht nur bei Security Audits, sondern auch im Rahmen der Wirtschaftsprüfung wird die IT eines Unternehmens unter die Lupe genommen. Mag. Ing. Markus Oman von der KPMG Alpen-Treuhand GmbH wird deshalb auf die „IT-Sicherheit im Rahmen der Wirtschaftsprüfung" eingehen und Tipps geben, wie sich ein Unternehmen auf eine erfolgreiche Prüfung seiner IT-Systeme vorbereiten kann.

Zu den vorgefundenen Systemen zählen in letzter Zeit vermehrt Voice-over-IP-Lösungen. Wie man diesen Kommunikationskanal absichern kann und welche Sicherheitskriterien bei der Auswahl von VoIP-Produkten berücksichtigt werden sollen, erläutert Ing. Herbert Putz von der Kapsch BusinessCom AG. Weitere wichtige Aspekte der IT-Sicherheit werden in zahlreichen anderen Expertenvorträgen behandelt. Nähere Informationen unter:
www.securityforum.at

Umsatz-Partner

Mit neuen Partnern will der Speicher-Spezialist Hitachi Data Systems (HDS) mehr Umsatz und Wachstum in Österreich generieren. John C. Ryden, Regional General Manager Österreich und CEE, erläutert die Hintergründe im MONITOR-Gespräch.

Rüdiger Maier

Nachdem man im Oktober 2005 den Start des indirekten Vertriebs mit dem Systemhaus DNS ankündigte, arbeitet das Unternehmen nun auch mit Bacher Systems zusammen. „Wir wollen unsere Marktpräsenz im Bereich der Klein- und Mittelbetriebe (KMUs) ausbauen. Da KMUs aber fertige Lösungen suchen, werden wir solche gemeinsam mit den Partnern erarbeiten", erläutert Ryden die Strategie. Und Gerhard Blaboll, HDS Direktor Partner Sales ergänzt: „Bacher Systems ist ein Unternehmen, das sich auf sichere IT-Infrastruktur spezialisiert hat und nun langfristig auch die Wartung unserer Speicherlösungen durchführen will."

Ehrgeiziges Ziel

Ehrgeiziges Ziel des Anbieters ist die Verdoppelung des Marktanteils für mittelständische Speicherlösungen in Österreich bis Ende 2007. Derzeit halte man hier bei 10%, während im Bereich Großkunden bereits 45% erreicht wurden, so Ryden. „Mit TagmaStore Adaptable Modular Storage AMS200 und AMS500 und TagmaStore Workgroup Modular Storage WMS100 haben wir seit dem Vorjahr Produkte und Lösungen für KMUs", erläutert Ryden. In den nächsten Monaten sollen bis zu 15 weitere Hauptpartner für die Zusammenarbeit gefunden werden: „Jeder Partner sollte eine eigenen Zugang zum Geschäft haben, damit möglichst wenig Rivalität aufkommt. Gleichzeitig werden wir die Partner in den Bereichen Akquisition, Marketing, Marktauftritt und Projektbetreuung so gut wie möglich unterstützen."

Vertriebspartner weltweit genutzt

Vertriebspartner sind für den Speicherspezialisten keine neue Erfindung, wird doch weltweit auf entsprechende Partner gesetzt. „In dem auch von mir verantworteten CEE-Markt haben wir jeweils innerhalb eines Jahres Partner und Mitarbeiter gefunden, und das Wachstum stellt uns sehr zufrieden. Gerade in Russland ist aus dem Ölgeschäft viel Geld da, das auch in IT- und Speicherlösungen investiert wird", so Ryden aus Erfahrung. Die erfolgreiche Markentwicklung im Bereich der KMUs gelte es nun auch hierzulande umzusetzen. Zielgruppen dabei sind neben Gewerbebetrieben (Maschinenbau etc.) und Medienhäusern vor allem auch Dienstleister wie Architekten, Rechtsanwälte, Notare oder Zahnärzte, die ihre Daten sicher verwahren und jederzeit darüber verfügen wollen. Die Produkte und Lösungen für die neue Klientel sind ab 10.000,- Euro zu haben. Ryden: „Damit ist nun Technologie erschwinglich, die normalerweise nur Großkonzernen zugänglich ist. Es ist dieselbe Architektur, wie sie bei unseren High-End-Lösungen eingesetzt wird, etwas schlanker - aber genauso sicher. Genau darauf kommt es an."

www.hds.com/at

John C. Ryden, Regional General Manager Österreich und CEE von Hitachi Data Systems: „Unser Ziel ist die Verdoppelung des Marktanteils für mittelständische Speicherlösungen in Österreich von 10% auf 20% in den nächsten zwei Jahren!"

Datensafe

Die DIS-DATA Safes von Lampertz wurden für die sichere Aufbewahrung elektronischer Datenträger entwickelt.

Disketten, Magnetbänder, Streamer- oder Giga-Tapes und CDs/DVDs sind die Archive der Neuzeit. Diese elektronischen Datenträger konzentrieren mitunter existentielle Informationen eines Unternehmens auf buchstäblich kleinstem Raum.

Je größer der Datenbestand eines Unternehmens ist, desto wichtiger wird die Risikovorsorge. Das gilt für große Konzerne ebenso wie für Freiberufler oder kleine, mittelständische Unternehmen.

Die Lampertz GmbH, Komplettanbieter physikalischer IT-Sicherheitskonzepte, bietet zum Schutz der Datenträger den DIS-DATA Safe an. Diesen Safe gibt es in zwei Baureihen (S und SE) in jeweils fünf verschiedenen Größen. Die Brandsicherheit nach EN 1047-1, Güteklasse S 120 DIS, ist bei beiden Baureihen identisch, zusätzlich bieten die Safetypen der SE Klasse einen erhöhten Einbruchschutz.

Mehr Sicherheit mit Sandwichaufbau

Der Sandwichaufbau gewährleistet innerhalb der definierten Zeit die Einhaltung der maximal zulässigen Innentemperatur von 55° C. Die Safes sind getestet und werden mit entsprechender ECB-S-Prüfplankette geliefert.

www.lampertz.at

Lampertz-Datensafes sorgen für die sichere Aufbewahrung von Datenträgern

Vorsicht, Keyghost! Der unscheinbare Tastaturscanner

Mit 5,5 cm Länge ist der Keyghost eine kleine, aber umso gefährlichere Hardware!

Einfach zwischen Tastatur und Computer in das Kabel gesteckt - und alle ihre Tastatureingaben werden im Keyghost gespeichert. Kein Prüfprogramm, ob Virenscanner oder Malware-Detektor kann diese Hardware erkennen und Sie warnen.

Wie die Webseite www.keyghost.at zeigt, ist bereits die kleinere und leistungsfähiger SX-Serie am Markt, die noch mehr einem „Leitungsschutz" des Tastaturkabels ähnlich sieht. Mit dem einfachen Modell können bis zu 500.000 Tastenanschläge gespeichert werden.

Ausgelesen werden die Daten, indem man den Keyghost an einem anderen PC anschließt und eine spezielle Tastensequenz eingibt. Das erkennt die Hardware und kommt in einen Editormodus. Mit speziellen Tasteneingaben wird der Keyghost jetzt gesteuert und sendet auf Wunsch seinen gespeicherten Inhalt so an den Computer, als würde er von der Tastatur kommen. Habe ich z. B. Winword gestartet, erscheinen die gesammelten Informationen am Bildschirm und können gespeichert werden. Für dieses „Auslesen" des Keyghost gibt es auch ein eigenes Programm.

Varianten des Keyghost werden als „Verlängerungskabel" für Tastaturen angeboten, haben noch mehr Speicher (bis zu 1.000.000 Tastenanschläge) und können auch über „Timestamps" abspeichern, wann die Eingabe getätigt wurde. Eine spezielle Version erlaubt das Verschlüsseln der Daten am Keyghost, damit nicht Unbefugte die gesammelten Daten lesen können.

Mit einem Wort - lassen Sie Ihren Rechner nicht unbeaufsichtigt - es könnte der böse Nachbar den Keyghost anstecken - und wenn Sie den Rechner einschalten, werden bereits alle Ihre Passwörter abgespeichert (auch das BIOS-Passwort!). Dass der Einsatz illegal ist, liegt auf der Hand - aber „Negativuser" bekommen den Keyghost genauso einfach wie staatliche Stellen.

Klarerweise wird auf der Website darauf verwiesen, dass man beim Einsatz entsprechende rechtliche Vorschriften („...staatliche und übliche Gesetze") beachten muss!

Im nächsten Monat widme ich mich dem Thema: „Ohne Zutrittsschutz kein Zugriffsschutz."

Sie haben Security-Probleme? Fragen Sie Dr. Wöhrl!

Sollten Sie Fragen zum Thema Keyghost haben, senden Sie ein kurzes E- Mail an die MONITOR-Redaktion, troger@monitor.co.at , wir leiten Ihre E-Mail gerne an Dr. Manfred Wöhrl weiter.

Dr. **Manfred Wöhrl**, ist seit mehr als 25 Jahren im Bereich der EDV mit den Spezialgebieten Computervernetzung und Security (CCSE - Checkpoint Certified Security Engineer) tätig. Er ist Lehrbeauftragter an der Wirtschaftsuniversität Wien, Vortragender der Donau-Universität in Krems und Geschäftsführer der R.I.C.S. EDV-GmbH (Research Institute for Computer Science, http://www.rics.at), spezialisiert auf Securitychecks und Security-Consulting. Dr. Wöhrl ist Vortragender und Betreuer bei einer Reihe von Seminaren und Tagungen und gerichtlich beeideter und zertifizierter Sachverständiger.
Manfred.Woehrl@rics.at

Flexibles Fernwartungstool

FastViewer ist ein Fernwartungstool, das sehr flexibel eingesetzt werden kann. Es benötigt keine fixe Installation.

Das Besondere an dieser Fernwartungssoftware ist ihre Flexibilität: FastViewer benötigt sowohl auf der Berater- als auf der Clientseite nur ein kleines Tool, daß im Bedarfsfall beispielsweise rasch von einer Website geladen werden kann. Es ist rund 200kB groß und ohne Installation nutzbar. Innerhalb weniger Augenblicke kann dann der Client zum Beispiel ferngesteuert werden. Die Bildschirmübertragung erfolgt mit geringer Bandbreite bei beliebiger Auflösung. FastViewer läuft auf allen Windows-Plattformen, auch hinter Firewalls und Proxy-Servern. Aus Sicherheitsgründen kommt die Verbindung technisch nur zustande, wenn eine vorgegebene Zufallszahl eingegeben worden ist, die dem Kunden vom Berater mitgeteilt wird. Dieser Code wird für jeden Verbindungsaufbau per Zufallsgenerator neu errechnet. Die österreichische Neuentwicklung soll bei der Senkung der Supportkosten helfen. Dementsprechend gibt es auch keine rechnerbezogene, sondern eine unternehmensbezogene Lizenzierung: je Anzahl gleichzeitiger Benutzer. Projektspezifische Konfigurationspreise je definierter Anforderung sind möglich. Interessant ist das Programm vor allem für Serviceanbieter, Gewährleistungsfälle und IT-Dienstleister.

www.fastviewer.com

„Mit FastViewer sparen wir Unternehmen nahezu aller Branchen eine Menge Zeit und Geld." - **Christian Wolf**, Geschäftsführer FastViewer Software Development GmbH

IT-Security als neues Studienangebot in St. Pölten

Die Fachhochschule St. Pölten bietet ihren derzeit knapp 1.100 inskribierten Studenten ein attraktives Ausbildungsangebot. Ständig kommen neue Angebote dazu, dieses Jahr unter anderem für Media-Management oder IT Security. Aber auch räumlich stehen die Zeichen auf Wachstum. Im März erfolgt die Grundsteinlegung des neuen FH-Gebäudes.

Christian Henner-Fehr

Vor etwa neun Jahren brach in der niederösterreichischen Landeshauptstadt mit dem Diplomstudiengang Telekommunikation und Medien das Fachhochschulzeitalter an. Mittlerweile haben die Studentenzahlen die 1.000er-Grenze überschritten und sowohl der geplante Neubau als auch das wachsende Angebot an Studiengängen sind ein Beweis dafür, dass sich die Fachhochschule St. Pölten auf der Erfolgsspur befindet.

Gerade erst hat die österreichweit erste postgraduale Ausbildung zum Master of Business Administration in Media Management begonnen. Der Lehrgang richtet sich an das höhere Management im Medienbereich und bietet den Teilnehmern die Möglichkeit, ihr Wissen auf den neuesten Stand zu bringen. Der viersemestrige Lehrgang beschäftigt sich in einer Kombination aus Präsenzveranstaltung und Fernlehre mit den Themen General Management, Media Industry, International Network und Leadership.

IT-Sicherheitsexperten werden immer wichtiger

Noch in der Vorbereitungsphase befindet sich der geplante Studiengang IT Security. Im Herbst können die ersten Studenten mit dem Bakkalaureatsstudium beginnen. „Die Ausbildung besteht aus fünf Schwerpunkten, die in dieser Kombination nur bei uns gelehrt werden. Unsere Absolventen besitzen nach sechs Semestern Netzwerktechnikkenntnisse, wissen über den IT-Betrieb und deren Sicherheitstechnologien Bescheid und beschäftigen sich mit Sicherheitsmanagement. So genannte ‚transferable skills' wie Projektmanagement und Sprachen sind ebenfalls Teil der Ausbildung", beschreibt Johann Haag, Fachbereichsleiter für Netzwerktechnik den neuen Studiengang.

In St. Pölten entspricht man mit diesem Angebot einer immer größer werdenden Nachfrage nach IT-Sicherheitsspezialisten. Stellt doch die Sicherheit von Netzwerken und IT-Infrastruktur eine zentrale Herausforderung im Zeitalter der Informationstechnologien dar. Das Ziel dieses Lehrgangs ist der ganzheitliche Zugang zum Thema IT-Security. Einerseits bedarf es des entsprechenden technischen Know-hows, etwa im Bereich der Identifizierungstechnologien. Im Management und organisatorischen Bereich ist es andererseits wichtig, sowohl mit den entsprechenden Normen, Methoden und Gesetzen als auch mit den geeigneten Personalführungstechniken vertraut zu sein.

Natürlich kommt auch die Praxis nicht zu kurz, denn die Studenten müssen im Rahmen ihrer Ausbildung ein Praktikum absolvieren. Darüber hinaus ist aber auch die Fallstudie „Business Continuity and Disaster Recovery" in die Ausbildung integriert. Dabei werden, so Haag, die technischen Anforderungen an Systeme , die notwendigen organisatorischen Vorkehrungen und die Umsetzung in Extremsituationen sowohl theoretisch analysiert als auch praktisch in einer „Krisenwoche" durchgespielt.

Während das Thema Sicherheit in Großunternehmen bereits ein Thema ist, können oder wollen sich viele KMUs Experten im Sicherheitsmanagement nicht leisten. Hier schafft vielleicht eine geeignete Sicherheitsmanagement-Software Abhilfe, die auch ohne Expertenwissen Schutz bietet. An diesem oder ähnlichen Themen wie etwa der Steganographie, der Kunst, geheime Informationen so zu übermitteln, dass Dritte die Existenz dieser Information gar nicht bemerken, werden die Studenten im Rahmen ihrer Ausbildung arbeiten und forschen.

Die Aussichten auf einen Arbeitsplatz scheinen dabei hoch, da die Nachfrage nach IT-Sicherheitsexperten ständig steigt. Ob Sicherheitsbeauftragter, Security-Architekt oder Netzwerk-Administrator, ohne das in diesem Studium vermittelte Wissen kommt man wohl kaum aus.

www.fh-stpoelten.ac.at

Bestes Jahresergebnis

Mit 120 Millionen Euro Ergebnis vor Steuern bei einem Umsatz von 6,7 Mrd. Euro (vorbehaltlich der finalen Finanzprüfung) verzeichnete Fujitsu Siemens Computers im Geschäftsjahr 2005 das beste Jahresergebnis der Unternehmensgeschichte. Ein guter Grund, um mit dem neuen Österreich-Chef Wolfgang Horak über Pläne und Ziele für das mit April startende neue Geschäftsjahr zu sprechen.

Rüdiger Maier

„Ich stehe für Kontinuität und für das klare Bekenntnis zu unseren Partnern. Gleichzeitig wird es aber auch Veränderungen und Verbesserungen geben, um unserem Wachstumsprogramm 'go for growth' zum Durchbruch zu verhelfen", gibt sich Horak dynamisch in seiner neuen Rolle. Der sportliche - „Ich laufe auch im Hotel jeden Morgen am Laufband" - und Siemens-erfahrene Managing Director sammelte dazu bereits von seinen Mitarbeitern Vorschläge („feedback for success") ein: „Von etwa 75 Mitarbeitern erhielten wir 400 Vorschläge, die wir offen einer Bewertung unterzogen."

Deutlich wurde aus der Befragung, dass es vor allem gilt, die Komplexität im Unternehmen zu reduzieren und jedem Mitarbeiter aufzuzeigen, wofür das Unternehmen steht und was sein persönlicher Beitrag daran ist. „Jedes Unternehmen, also auch wir, lebt vom persönlichen Einsatz der Mitarbeiter. Der Erfolg ist also direkt gekoppelt mit der Identifikation und Motivation der Mitarbeiter", so Horak. Daher wurde in einer Veranstaltung für jeden Einzelnen anhand seiner Rolle im Unternehmen ein Arbeitsplan mit den erwarteten Aktivitäten erarbeitet.

Kontinuierliche Verbesserung

Gleichzeitig sollen intern die beiden Organisationseinheiten für „Großkunden" und „Klein- und Mittelbetriebe" enger zusammengeführt werden. „Wir stehen in einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess und wollen in allen Bereichen unsere Struktur optimieren", analysiert Horak. Dafür ist der Managing Director derzeit viel unterwegs, um „Best-Practice-Beispiele" im Konzern zu sammeln und nach Österreich zu bringen. „Da lade ich etwa einen deutschen Spezialisten für unseren Bereich 'Digital Home' ein, der uns seine Erfahrungen weitergibt und als Vorbild dienen kann."

Neben dem digitalisierten Zuhause sind die Themen „Mobilität" und „Dynamisches Datenzentrum" Kernthemen des Anbieters. Da hier - wie zuletzt auf der CeBIT zu sehen - laufend neue Produkte und Konzepte vorgestellt werden, gilt es, zunächst intern zu schulen und Spezialisten zu entwickeln, die das Wissen dann zu den Partnern tragen können. „Die größten Wünsche unserer Partner sind die Präsenz beim Kunden und der dauernde Wissenstransfer, um auch immer die neuesten Produkte und Lösungen anbieten zu können", weiß Horak. Daher nimmt die Zahl der Schulungen und Zertifizierungen für die Partner zu. „Die Geschäfte laufen heute anders und erfordern sehr viel Wissen, um die wachsenden Anforderungen unserer Kunden bestmöglich erfüllen zu können." Einen wichtigen Beitrag sollen im neuen Geschäftsjahr auch die „Product Related Services" (PRS) leisten: „Die Service-Expertise von PRS fügt sich perfekt in unser Gesamtportfolio ein. Sie wird unser Angebot im Bereiche Dynamic Data Center deutlich stärken und zusätzlichen Nutzen für unsere Kunden generieren", so Horak.

Das digitale Heim

Gerade auch im „Digital Home" gelte es, die Vorteile bei den Kunden sehr einfach und übersichtlich darzustellen. Hier muss auch das Angebot gut zusammenpassen, die Kostenstruktur stimmen und letztlich das Vertrauen da sein: „Im digitalen Wohnbereich ist für mich das „Local Hero"-Prinzip wichtig: Die hier vorhandenen Blockaden kann nur ein vertrauenswürdiger und eingesessener lokaler Anbieter aufbrechen, der die Menschen gut berät", so Horak. Nachgedacht wird daher über den Aufbau einer entsprechenden Trainingsstruktur, auch die Aktivitäten anderer Hersteller und der Wirtschaft wünscht sich Horak: „Gemeinsam lässt sich das Thema digitales Zuhause sicher leichter unter die Leute bringen!"

„Die Geschäfte laufen heute anders und erfordern sehr viel Wissen, um die wachsenden Anforderungen unserer Kunden bestmöglich erfüllen zu können", weiß **Wolfgang Horak**, neuer Managing Director von Fujitsu Siemens Österreich

Pocket LOOX T Series: Diese neuen High-End-Handhelds sind ab Sommer 2006 erhältlich und sollen das Geschäft zum Thema Mobilität weiter beleben.

Die Veränderungen im Unternehmen sollen bis Anfang April möglichst weit gediehen sein, um das neue Geschäftsjahr mit optimierten Strukturen und frischem Elan angehen zu können. Dann gelte es auch, etwa in der Channel-Betreuung einen geeigneten neuen Manager zu engagieren: „Ich schaue mich schon um, aber bisher habe ich die richtige Person noch nicht gefunden".

www.fujitsu-siemens.at

In Hannover nichts Neues?

Von einem breiten Consumer-Anteil erhoffte sich die CeBIT positive Auswirkungen für die Business-Themen. Das vermochte den Besucherrückgang einzudämmen und zeigt wo die Consumer-Branche steht. Echte Innovation fand man aber nicht.

Andreas Roesler-Schmidt

Während sich die heimische ITnT erfolgreich auf Business-Themen konzentriert, schwankt - freilich in einem anderen Maßstab - die CeBIT von Jahren, in denen unerwünschte Spielkonsolen zum Eklat führen bis zu Jahren wie heuer, wo Consumer-Aussteller dem Messeveranstalter mehr als willkommen waren und neben einigen Hallen noch die Sonderschau „Digital Living" als Zuckerl bekamen. Damit versucht die CeBIT, dem Trend Rechnung zu tragen, dass viele Technologien erst durch ihre Verbreitung unter Konsumenten auch im Business-Bereich zum Durchbruch kommen. Das zeigt etwa das allgegenwärtige Voice-over-IP: angetrieben vom Skype-Hype, der „Vo-IP" plötzlich zum Allgemeinvokabel werden ließ, hebt das Thema jetzt auch im Business richtig ab.

Damit bot die diesjährige CeBIT vieles für Consumer, allerdings kaum etwas, was nicht zu erwarten war. Bestes Beispiel ist der Mobilfunk, wo absehbare Entwicklungen zu beobachten waren: Neue Smartphones verstecken ihr Können in flachem Lifestyle-Gehäuse; rein freizeitorientierte Telefone treten gegen klassische MP3-Player an. Die Palette der Walkman-Handys bei Sony Ericsson wächst ebenso wie die Musikhandys von BenQ. Wenn es nicht um den guten Ton geht, geht's um Bilder: Die Auflösung der Fotohandys steigt laufend, reicht Sony Ericssons K800 mit 3,2 Megapixel immerhin nun endlich wirklich für Schnappschüsse, versucht Samsung sich selbst zu übertreffen: Das 10-Megapixel-Handy schlägt denn alten 8-MP-Rekord. Die Telefone ähneln Kameras mehr als Handys.

Die Navigationssoftware iGO der Budapester Firma Nav N Go GmbH

Im Jahr der Fußball-WM setzt die Mobilfunkbranche ganz auf die Blase TV am Handy. (Erinnert sich eigentlich noch jemand an die „Killerapplikation" Videotelefonie?) Hier konnte seit der Funkausstellung der DVB-H-Standard gegenüber dem Konkurrenten DMB spürbar aufholen, etliche Hersteller haben DVB-Handys parat. Dafür startet DMB als S-DMB ins All und bietet Satelliten-TV fürs Handy. Zufriedenstellende Bilder liefert keines der Systeme.

Der Barebone „SD36G5M" von Shuttle mit Dual-Core-Unterstützung, 7.1-Sound-Chip und Gigabit-LAN-Controller entspricht den Intel-Viiv-Spezifikationen.

Der Boom zu tragbaren Navigationssystemen (Personal Navigation Device/PND) scheint unaufhaltsam, auch wenn sie bis auf wenige Ausnahmen wie die Topmodelle von Blaupunkt und Becker, die fast an schwächere Festeinbausysteme heranreichen, immer noch keine zu teureren Systemen vergleichbare Qualität liefern können. Jedenfalls wird TomTom, Erfinder der Gattung PND, inzwischen von vielen neuen unbekannten Herstellern nachgeahmt. Newcomer wie die ungarische iGo oder die türkische Navturk können immerhin mit besonders detailliertem Kartenmaterial in deren Heimatländern punkten. Innovativeres bieten fernöstliche Hersteller mit dreidimensional dargestellten Häusern am Handheld-Display, die die Orientierung in der realen Welt erleichtern sollen. Die notwendigen Daten, um sie auch auf europäischen Karten darzustellen, fehlen noch.

Samsung Q! - Ultra Mobil PC

Das Zusammenfließen von PC und Unterhaltungselektronik schreitet voran, immer mehr Hersteller zeigen Wohnzimmer-PCs etwa auf Intels Viiv-Plattform oder Consumer-Geräte, die zumindest ihre Inhalte übers Netzwerk vom PC beziehen können. Einige davon lassen sich nunmehr auch mit Haussteuerungssystemen koppeln, so dass sie dem Schlagwort „Heimvernetzung" erstmals gerecht werden. Der Fernseher dient dann nicht mehr bloß als zentrale Abspielstation für Multimedia, sondern auch als Befehlsgeber der gesamten Hauselektrik. Konvergenz - wie die Branche zusammengepferchte Funktionen gerne nennt - versucht auch Microsoft mit dem Ultra Mobile PC zu bieten, der vor der Messe als Origami gepusht wurde, als stünde die Revolution des PCs bevor. Was tatsächlich herauskam zeigte Samsung mit dem Q1: Ein Tablet PC mit 7-Zoll-Display. Es soll Tablet PC, MP3/Video-Player, externe Festplatte, PDA, Navigationssystem und mobiles (DMB-)TV-Gerät in einem kompakten von Windows XP Tablet Edition angetriebenen Gadget vereinen. Zu groß für einen PDA und zu schwach für einen PC lässt sich allerdings noch nicht erkennen, welche Art von Anwendern Microsoft zu Origami falten können wird. ❑

Neue Beamer mit LCOS-Technologie

Im Vorjahr hat Canon seinen ersten LCOS (Liquid Crystal on Silicon)-Projektor präsentiert - jetzt folgt eine ganze Produktfamilie.

LCOS-XGA-Projektor: Canon XEED X600

Xeed SX6, Xeed SX60 und Xeed X600 heißen die drei neuen Projektoren von Canon. Sie verfügen über LCOS-Panels, die eine lückenlose und rasterlose Bilderzeugung möglich machen, so der Hersteller. LCOS mischt das herkömmliche Flüssigkristalllvefahren (LCD) mit der von DLP-Projektoren bekannten Reflektionstechnik und erreicht dadurch eine höhere Pixelanzahl bei besserer Lichtausbeute.

Die Modelle SX6 und SX60 bieten eine SXGA+ Auflösung (1.400 x 1.050 Pixel), der X600 ist ein LCOS-XGA-Projektor. Die AISYS-Technologie sorgt bei allen drei Modellen für ein Kontrastverhältnis von 1.000:1. Mit starken 3.500 Lumen können der SX6 und der X600 helle Bilder auch vor größerem Publikum wie in Ausstellungshallen oder nicht abgedunkelten Umgebungen präsentieren. Der SX60 bietet 2500 Lumen, sein Kontrastverhältnis ist im Heimkino-Modus auf 2.000:1 für noch kräftigere Farben in abgedunkelten Räumen erweiterbar.

Durch zahlreiche automatische Funktionen wurden Einstellungen und Steuerung der neuen Modelle erheblich vereinfacht. Das Autofokus-System misst den Projektionsabstand, den Winkel zur Projektionsfläche sowie die Umgebungstemperatur und bringt den Fokus in die optimale Position. Die automatische vertikale Keystone-Korrektur entfernt eine trapezförmige Verzerrung bis +/- 20 Grad. Eine manuelle Korrektur ist sowohl vertikal als auch horizontal möglich. Mit der Quellenauswahl erkennt der Projektor automatisch ein Eingangssignal und passt seine Einstellungen entsprechend an.

Die Preise: Xeed SX6 ca. 6.000,- €, Xeed SX60 ca. 4.200,- €, Xeed X600 ca. 3.300,- € (unverbindl. Preisempfehlung inkl. MwSt.)

www.canon.at
www.mamit.at

S/W-Multifunktionssysteme fürs Office

Develop präsentiert die neuen multifunktionale S/W-Systeme 250 und ineo 350.

Je nach System beträgt die Ausgabegeschwindigkeit 25 beziehungsweise 35 Seiten pro Minute. Sie besitzen eine Scangeschwindigkeit von 70 Seiten pro Minute und optional ein Faxgerät. Der Speicher von maximal 320 MB RAM kann mit einer 40 GB Festplatte ergänzt werden.

Entsprechend dem Anforderungsprofil des Unternehmens können die Geräte mit Sortier- und Finishingfunktionen wie Einfachheftung, Lochung, Broschürendruck, Überkreuz-Sortierung sowie separaten Ablagefächern für Drucke, Kopien und Faxe erweitert werden.

Neben der Direktausgabe von Druckaufträgen steht auch eine „Scan-Box" zur Verfügung. In dem passwortgeschützten Speicherbereich auf der optionalen Festplatte können Dokumente verschiedenster Art archiviert und bei Bedarf schnell über das Bedienfeld abgerufen werden. Die mit der ineo 250/350 eingescannten Dokumente lassen sich direkt an E-Mail Adressen, FTP-Server und vernetzte Computer weiterleiten. Die LDAP-Unterstützung vereinfacht dabei den Zugriff auf Adressen.

www.develop.at

Drucksystem für professionelle Grafikanwendungen

EFI und Xerox stellen mit dem Farb-Laserdrucker Xerox Phaser EX7750 eine gemeinsame Neuentwicklung vor.

Dabei handelt es sich um ein System-Bundle, das sich aus dem EFI Fiery EX7750 Color Server und dem Xerox Phaser 7750 Farbdrucker zusammensetzt. Color Server sind Workstations, die Druckdateien verarbeiten und den Drucker steuern. Sie bieten professionellen Grafikanwendern Farbtreue, Bildqualität sowie hohe Leistung und ermöglichen die schnelle Produktion komplexer Farbdokumente wie Prospekte oder Mailings. Das System eignet sich für zahlreiche Anwendungen im Grafik- und Produktionsbereich. Es kann in unternehmensinternen Druckereien ebenso eingesetzt werden wie in allen Arbeitsumgebungen, die kurzfristige Druckaufträge bewältigen müssen.

Ein leistungsfähiger Server unterstützt Auflösungen von 600 dpi bei 35 Seiten pro Minute ebenso wie einen Hochglanz-Modus mit 1.200 dpi. Der Phaser EX7750 kann hochglänzende Prospekte, Poster, Mailings und andere On-demand-Druckaufträge verarbeiten. Der neue Farb-Laserdrucker ist über alle Xerox-Vertriebskanäle ab 18.799 Euro erhältlich.

www.xerox.at

Gewinnspiel: Kabelloser Mac-Desktop von Logitech

Logitech bringt den Cordless Desktop S 530 Laser for Mac auf den europäischen Markt.

Das Design der kabellosen Tastatur/Maus-Kombination sowie die Funktionalität ist auf die aktuellen Mac-Rechner abgestimmt. Spezielle Steuerungsfunktionen vereinfachen das Arbeiten mit digitalen Medien und dem Internet. Die ergonomisch geformte Maus mit Laser-Abtasttechnologie ermöglicht das pixelgenaue Arbeiten in Foto- und Grafikanwendungen.

Die mattweiße Optik der Tastatur und Maus mit ihren silbernen Akzenten harmoniert mit der Farbgestaltung des Mac. Die Zero-Degree Tilt-Tastatur ist nur 19 mm hoch und minimiert durch den ultraflachen Auflagewinkel die Belastung der Handgelenke. Für bestmöglichen Bedienungskomfort ist die Tastatur außerdem mit einer großflächigen Handballenauflage ausgestattet.

Die Tastatur bietet sämtliche Standard-Mac-Tasten. Außerdem sind auf der linken und rechten Seite 15 Zusatztasten mit Start- und Navigationsfunktionen angebracht, die das Arbeiten mit digitalen Medien und dem Internet sowie das Öffnen von Dokumenten vereinfachen.

Die Media-Tasten der rechten Seite steuern die Musikwiedergabe und die Play-Listen in iTunes, iPhoto Anwendungen und die Mac-Spotlight-Suchfunktion. Die Bedienelemente der linken Seite dienen dazu, E-Mails abzurufen und Bildläufe in Dokumenten und im Internet durchzuführen. Diese macspezifischen Tasten sind vorprogrammiert, können aber mit der mitgelieferten Logitech-Control-Center Software auch individuell belegt werden.

Die ergonomische Maus funktioniert auch auf Oberflächen, auf denen optische Mäuse versagen. Die Laser-Abtasttechnologie arbeitet in Foto- und Grafikanwendungen pixelgenau.

Das 4-Wege-Tastenrad ermöglicht vertikale und horizontale Bildläufe in Dokumenten und Web-Seiten. Über fünf programmierbare Tasten kann der Nutzer die Lautstärke regeln sowie im Web-Browser blättern, ohne die Maus zu bewegen.

Durch die intelligente Logitech-Batterietechnologie beträgt die Batterielebensdauer von Maus und Tastatur bis zu sechs Monaten. Beide Komponenten verfügen über eine Anzeige, die etwa zehn Tage vor einem erforderlichen Batteriewechsel aufleuchtet.

Die Maus hat zudem einen Ein/Aus-Schalter, der Stromsparen leicht macht. Der Logitech Cordless Desktop S 530 Laser for Mac arbeitet mit einem USB-Mini-Empfänger, der direkt in den USB-Port des Mac eingesteckt wird.

Der Benutzer kann den Mini-Empfänger auch einfach ausstecken und die Maus mit einem Powerbook oder iBook unterwegs nutzen.

Der Logitech Cordless Desktop S 530 Laser for Mac ist in Europa ab März zum empfohlenen Verkaufspreis von 89,90 Euro (inkl.MwSt.) verfügbar.
www.logitech.at

Gewinnen Sie mit MONITOR einen kabellosen Mac-Desktop

Die Gewinnfrage: Welche MONITOR-Sonderausgabe erscheint Ende April 2006?

Beantworten Sie diese Frage, und mit ein wenig Glück sind Sie unter den Gewinnern.
Als Trostpreis verlosen wir unser IT-Jahrbuch „IT-Business in Österreich 2006".

Einsendeschluss: 15. März 2006 (Poststempel)

Mailadresse: office@monitor.co.at, Postadresse: Monitor, Leberstraße 122, 1110 Wien
(Das Gewinnspiel erfolgt unter Ausschluss des Rechtsweges; Mitarbeiter des Bohmann-Verlages sind von der Teilnahme ausgeschlossen.)

Die Gewinner aus 2/06

Über je eine neue Kensington-Maus dürfen sich freuen:

Gerhard J. Naller, I.V.E.T.A., 2361 Laxenburg
Ing. Mag. Martin Bahnmüller, Magazin 07, 2334 Vösendorf
Clemens Huber, IT-Beratung & Entwicklung, 2460 Bruck/Leitha
Monika Högerl, 7053 Hornstein
(Der Gewinn wird per Post zugesandt.)

Inserentenverzeichnis

ARP Datacon 43
Canon 2.U
Conex 12
Constantinus 8
Devoteam 39
Distrelec 33
Hewlett-Packard 9
Host-Profis 15
KSI 47
mPAY24 37
Maxdata 5
Microsoft 11
Mobildat 21,31
Mobil-Data 29
Mobilkom 4.U
One 13
Siemens AG 19
Stadt Wien 23
Xerox 7

Vorschau auf Mai 2006

Schwerpunkt Dokumenten-management: Wohin mit den E-Mails?

Branchen-Monitor: Öffentlicher Sektor

So erreichen Sie uns:

Abohotline: 01-74095-466
E-Mail: abo.zv@bohmann.at

Monitor im Internet:
http://www.monitor.co.at

Allgemeine E-Mail Adresse . . . . . office@monitor.co.at
Chefredakteur: Dipl.-Ing. Rüdiger Maier . . . . . maier@monitor.co.at
Redaktion: Mag. Dominik Troger . . . . . troger@monitor.co.at
Anzeigenleitung: Mag. Engelbert Haidinger . . . . . haidinger@monitor.co.at
Stv. Anzeigenleitung: Alexander Havlik . . . . . havlik@monitor.co.at
Anzeigenverkauf: Martina Gaye . . . . . gaye@monitor.co.at
Sekretariat: Hildegard Fatahtouii . . . . . fatahtouii@monitor.co.at
Technischer Leiter & Layout: Gerhard Hegedüs . . . . . hegedues@monitor.co.at

Impressum

Medieninhaber und Verleger: Bohmann Druck und Verlag Ges.mbH & Co KG, Leberstr. 122, A-1110 Wien, Telefon 01/74095-410, Telefax 01/74095-425, E-Mail: office@monitor.co.at, www.monitor.co.at - **Chefredakteur**: Dipl.-Ing. Rüdiger Maier (Mai) - **Redaktion:** Mag. Dominik Troger (dat) - **Autoren:** Conrad Gruber, Mag. Christian Henner-Fehr, DI Georg Lankmayr, Michael Leuschner, Klaus Lorbeer, Spencer Marlow, Martin Miller, Alexandra Riegler, Andreas Roesler-Schmidt, Dr. Eric Scherer, Martin Odenthal, Martin Schöggl, Dr. Manfred Wöhrl - **Anzeigenleitung:** Mag. Engelbert Haidinger - **Technischer Leiter & Layout:** Gerhard Hegedüs - **Anzeigenverwaltung:** Hildegard Fatahtouii - **Aboverwaltung:** Bohmann Aboservice: Tel.:01-74095-466, e-mail: abo.zv@bohmann.at - **Druck:** Elbemühl-Tusch Druck GmbH & Co KG, Bickford Str. 21, 7201 Neudörfl. - **Verlags- und Herstellungsort:** Wien - **Erscheinungsweise:** 11 x im Jahr plus drei Specials: „HARDWARE", „SOFTWARE", „KOMMUNIKATION" - **Einzelverkaufspreise:** € 3,60 - **Monitor-Jahresabo:** € 32,30 - **Auslandsabo:** zuzgl. Versandspesen € 25,60 - **Anzeigenpreise:** Es gilt die Anzeigenpreisliste laut Mediadaten 2006 - **Bankverbindung:** Bank Austria Creditanstalt AG - Blz.: 12000, Kto.: 653 092 700, Österr. PSK - Blz.: 60000, Kto.: 1732.755 - DVR: 0408689 - FBNR: 9642f/FB - **Gericht:** HG Wien - **ARA Liz.-Nr.:** 1214 - UID ATU10940909 Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen. Die veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Nachdruck oder Übersetzung sind ebenso wie die Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen und das Anbieten über Online-Dienste nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages erlaubt. Mit „Promotion" gekennzeichnete Beiträge sind entgeltliche Einschaltungen.

ÖAK Auflagenkontrolle
Druckauflage 2. Halbjahr/2005: 14.500

PRESSE DOKUMENTATIONS NUTZUNG PARTNER

NUR BEI A1:

ÖSTERREICHWEIT MOBILES BREITBAND.

VODAFONE MOBILE CONNECT CARD BREITBAND HSDPA/UMTS/EDGE**

- Überall mit Highspeed im Internet surfen
- Unterwegs E-Mails abrufen und senden
- Flächendeckend in ganz Österreich

€ 0,–

bei A1 Erstanmeldung mit MOBILES BREITBAND 1000*

HSDPA

Jetzt schnell groß einsteigen!

MOBILES BREITBAND INKLUSIVE
1000 MB
UM €49,– PRO MONAT*

* 1000 MB + 200 MB Fair Use für Nutzung im Inland. Bei Überschreitung der Fair Use Grenze (1200 MB) werden ab dem 1001. MB €0,50 je MB verrechnet. €49,– Grundentgelt pro Monat für die ersten 12 Monate bei Erstanmeldung zu MOBILES BREITBAND bis 30.04.06. Danach werden €69,– Grundentgelt pro Monat verrechnet.

VODAFONE MOBILE CONNECT CARD BREITBAND HSDPA/UMTS/EDGE**

- Überall mit Highspeed im Internet surfen
- Unterwegs E-Mails abrufen und senden
- Flächendeckend in ganz Österreich

€ 99,–

bei A1 Erstanmeldung mit MOBILES BREITBAND 500***

HSDPA

Jetzt schnell einsteigen!

MOBILES BREITBAND INKLUSIVE
500 MB
UM €29,– PRO MONAT***

*** 500 MB + 100 MB Fair Use für Nutzung im Inland. Bei Überschreitung der Fair Use Grenze (600 MB) werden ab dem 501. MB €0,50 je MB verrechnet. €29,– Grundentgelt pro Monat für die ersten 12 Monate bei Erstanmeldung zu MOBILES BREITBAND bis 30.04.06. Danach werden €39,– Grundentgelt pro Monat verrechnet.

WIR VERBINDEN, WAS SIE VERBINDET.

Weitere Infos erhalten Sie im A1 SHOP, im guten Fachhandel, unter der kostenlosen Serviceline **0800 664 664** oder unter **www.A1.net/mobilesbreitband**

A1 vodafone

Die Angebote sind freibleibend, vorbehaltlich Druck- und Satzfehler. Herstellungsentgelt €40,–. Geräte A1 SIM-Locked. Preisstand: März 2006. ** Schnellstes flächendeckendes Mobilfunknetz Österreichs bestätigt vom Institut für Breitbandkommunikation der TU Wien. HSDPA in Teilen Wiens ab Ende Jänner 2006, ab Ende Juni 2006 in allen Landeshauptstädten verfügbar.